



Escola Politècnica Superior  
d'Edificació de Barcelona

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

## **GRAU EN ARQUITECTURA TÈCNICA I EDIFICACIÓ**

### **TREBALL DE FI DE GRAU**

#### **ESTUDI DE VIABILITAT DE L'ADEQUACIÓ D'UNA CASA AL CASC ANTIC DE GANDESA PER CONVERTIR-LA EN HABITATGE D'ÚS TURÍSTIC**

**Projectista: Blanch Sabaté, Robert**

**Director: Vilajosana Crusells, Jordi**

**Convocatòria: Setembre – Octubre 2016**



## **AGRAÏMENTS**

Després de moltes hores d'esforç i dedicació, arriba el moment de donar les gràcies a totes aquelles persones que, d'una forma o d'una altra, han fet possible la realització d'aquest treball.

Primerament donar les gràcies al meu tutor Jordi Vilajosana Crusells, per suport, orientació i confiança mostrada al llarg de tota la realització del treball.

També agrair a la meva família pel seu suport incondicional en tot moment, no només durant aquests mesos, sinó al llarg de tots els anys d'estudi.

A tots els amics i companys disposats a posar el seu gra d'arena i donar-me forces en el moments més difícils.

A tots ells:

**Moltes gràcies!**

Robert Blanch Sabaté





## RESUM

El projecte final de grau té com objectiu l'anàlisi dels factors que intervenen en l'estudi de viabilitat d'un habitatge d'ús turístic, en aquest cas ubicat a la població de Gandesa comarca de la Terra Alta, el qual oferiria allotjament per a grups.

La idea del negoci va sorgir després d'observar que hi ha èpoques de l'any en que no hi ha suficients allotjaments per absorbir tot el volum de visitants que rep la comarca de la Terra Alta i veure que a la població de Gandesa hi ha una manca en l'oferta d'habitatges d'ús turístic.

L'alumne creu que pel coneixement que ell té de la seva població veu una manca d'habitatges d'ús turístics i creu que seria un tipus de negoci que podria funcionar, ja que com es pot observar en zones turístiques molt més avançades que la Terra Alta els habitatges d'ús turístic tenen molt bona acceptació pel que fa a la demanda dels turistes.

Per aquest motiu, l'objectiu de la creació d'un habitatge d'ús turístic és que tant grups com individualment, tothom que visiti la població, ja sigui per fer turisme o per feina pugui gaudir de l'estada en un habitatge on se sentin com si fos casa seva; en el cas dels grups a més tindran la possibilitat d'estar tots junts, sense haver d'allotjar-se en cases diferents, i gaudir de passar uns dies en un típica casa de poble situada al casc antic de la població.

Per poder assolir aquest objectiu, l'estudi de viabilitat està estructurat de la següent forma:

- Estudi Jurídic, on es realitza una visita a l'habitatge que es farà l'estudi i fer les consultes de totes les dades sobre aquest, al registre de la propietat i al cadastre.
- Estudi Urbanístic, on s'analitza tot l'apartat de la normativa tant pel que fa a la possibilitat de la creació d'un habitatge d'ús turístic com a la normativa necessària per poder fer que aquest habitatge sigui legalitzat.
- Estudi Sectorial, es farà un anàlisi de com ha estat l'evolució econòmica tant a la zona com a la resta del país i on s'analitzaran els diferents negocis similars de la zona i es farà un estudi per diferenciar-nos.
- Estudi de Mercat, on s'analitza la situació actual pel que fa a habitatges d'ús turístic tant a la població de Gandesa com al seu entorn i on s'intenten veure les mancances dels actuals per poder fer-lo diferent, des de la informació extreta de les dades obtingudes de les enquestes realitzades a comerços de la població, turistes i població en general.
- Pla estratègic, on es busca i es comenta el públic objectiu, enfocat a la idea de negoci. Una proposta de posicionament on es comenta on es trobarà el

negoci a l'hora de sortir al mercat i el màrqueting mixt, obtenint les conclusions que podran influenciar a l'habitatge.

- Definició del producte, descripció detallada de les parts que componen la casa i de l'equipament que aquesta tindrà. Documentació gràfica i principals característiques del servei.
- Estudi econòmic, resum dels costos d'inversió i on s'analitza les despeses i ingressos estimats que podem tenir amb el funcionament del negoci.
- Estudi financer, s'analitzen les entrades i sortides de caixa, obtenint les últimes dades per finalitzar l'estudi de viabilitat.

Amb tots els punts mencionats anteriorment, l'estudi de viabilitat del condicionament d'un habitatge, amb els diferents serveis que oferirà i amb l'obtenció de clients, resulta favorable i serà rentable.

Amb tot això, l'alumne pretén demostrar que tot i la forta crisi que estem vivint, la inversió amb negocis de nova creació i amb la construcció no ha d'acabar ni ser disminuïda, ja que persones amb noves idees i nous negocis adaptats als nous temps, seran els encarregats de poder tornar a un moment més estable econòmicament parlant.

## ÍNDEX

RESUM.....	4
1. INTRODUCTION .....	8
1.1- Purpose .....	8
1.2- Methodology .....	9
1.3- Executive summary .....	10
2. BUSINESS PROJECT .....	12
3. ESTUDI JURÍDIC .....	14
3.1- Emplaçament i dades de l'habitatge .....	14
3.2- Conclusions de l'estudi jurídic .....	16
4. ESTUDI URBANÍSTIC .....	17
5. SECTORAL STUDY .....	21
5.1- Socioeconomic analysis .....	21
5.2- D.A.F.O. Analysis .....	23
5.3- Porter analysis .....	26
5.4- Key variable - conclusions .....	28
6. ESTUDI DE MERCAT .....	30
6.1- Estudi de la demanda d'allotjament.....	30
6.2- Estudi de la competència.....	46
6.3- Conclusions estudi de mercat.....	49
7. PLA ESTRATÈGIC .....	50
7.1- Proposta de posicionament .....	50
7.2- Públic objectiu.....	50
7.3- Màrqueting mixt .....	51
8. PRODUCT'S DEFINITION .....	55
8.1- Product's descriptive memoir.....	55
8.2- Graphic documentation.....	58
8.3- Features and product services .....	58
9. ESTUDI ECONÒMIC.....	62
9.1- Inversió econòmica .....	62
9.2- Cost de la reforma .....	63
9.3- Prevenció de contra explotació.....	64
9.4- Conclusions de l'estudi econòmic.....	66
10. ESTUDI FINANCER .....	67
10.1- Cash-Flow prèvi.....	67

10.2- Cash-Flow definitiu .....	70
10.3- Conclusions de l'estudi financer .....	70
11. CONCLUSIONS .....	71
12. BIBLIOGRAFIA.....	73
13. ANNEXOS .....	76

## 1. INTRODUCTION

### 1.1- Purpose

Recently, it has been observed that Gadesa and the Terra Alta region are turning into a crowded touristic area; the reasons explaining this fact are the different type of activities, places and popular events with a special interest: mountain hiking routes, the Via Verda (the old railway turned into a peaceful place to take a walk or cycle), the enology, the museums, the topic-centred fairs, the architecture, the history... All these are the strengths of Gadesa, benefiting the rise of the touristic visitors and therefore creating the need for a hotel offer. Nowadays, hotels, inns and apartments can be found in the region, being a type of accommodation which only offers a place to rest but they cannot offer a big group accommodation. The option of creating a rural accommodation is allowing the tourists to accommodate in the same house while enjoy a group stay.

With this Final Master Project, the pupil is considering as its main purpose: to determine the economic viability to remodel an old town house and turn it into a house for a touristic purpose in Gadesa.

What is expected with this study is to set up a house so the travellers could accommodate themselves in a group in an old farming house settled in the old part of Gadesa. There, they could enjoy their stay all together, where they could have a better comfortable accommodation experience and, at the same time, they could find out how life was in an old farming house in the past.

A big percentage of the tourists visiting Gadesa and the region is group tourism. The main type of tourism is a family or a friend one (that is to say: people travelling with family and/or with friends), and they choose to stay in Gadesa because it is a city which is well communicated with the rest of the surrounding regions, it is very centric and it offers lots of services.

The idea of a house with a touristic purpose is not a well known idea in the area as an accommodation option in the city, despite the recent rise of this sector.

The accommodation remodelled will offer different bedrooms, a full-equipped kitchen, three bathrooms, a living and a dining room and a big area for leisure activities; all these, well combined with the typical areas of an old farming house.

For all these reasons, the main purpose of this project is to remodel a typical old farming house settled in the old town, where the guest will be able to experience how life was in those times. It is thought to decorate the house with information, pictures and small objects

used in that time to do the typical farming tasks. The house decoration inspired in the farming is what it makes it unique from the rest of the accommodating options in the area. This might be the decisive point for the customers when choosing their accommodation.

### **1.2- Methodology**

To make the Final Master Project, the pupil has followed a plan elaborated and leaded by the mentor and project director.

The viability study is about remodelling a house for a touristic purpose, which will be rented in a whole.

To begin with, we did some meetings with the professor and the director of the project, Jordi Vilajosana.

On the first meetings, we discussed the different possible issues of the Final Master Project. After the professor and the pupil presented the different options, we agreed to start giving shape to the pupil's idea: to remodel a house of his own for a touristic purpose in his birth town, a peasant house owned by his family in the old part of the town. From this moment on, we started putting into context the aspects the project should study so we could make a viability study about the agreed issue.

Once the project issue and its form were clear, the pupil started to search for information on web pages, town hall regulations, occasional meetings with the town and the region architect who were always ready and available to help anytime, phone calls to the Tourism Department and other sources consulted, mentioned in the bibliography, for the touristic apartments and the town and region information. As soon as the bibliographic search was done, the pupil started to shape the project with the professor supervision, via e-mail because there's a considerable distance between them.

The two parts involved conclude that the business project is going to be about:

- To remodel a house in the old part of Gandesa as a touristic attraction, using the parts and the tools preserved from the time the house was related to the farming business. This apartment is going to host up to 9 people, who will be able to use all the services and equipment needed for a comfortable accommodation.

Once the main idea was settled, the pupil starts to study the type of tourists visiting the town and its surroundings and starts a market research to find out the existing competition in the sector so it could be analysed in order to distinguish the new business from the existing ones.

This task is done by searching information on the internet, information from the touristic point in town, by surveying the town touristic sector entrepreneurs...

From this research, the pupil draws that the population, including the entrepreneurs, the inhabitants of the town and the tourists, coincide in the idea that there is a lack of accommodation with a touristic purpose in the town.

Afterwards, the pupil contemplates the remodelling to be done so that the accommodation could offer a good service.

In order to analyse all these changes, the opinion of a good friend, who is an architect, was asked, in order to check whether the changes to be done were coherent or not; once she had given her point of view, the pupil started to make the graphic documents such as the drawings, in order to clarify the changes that should be made and how would be the resulting project.

Once this part of the project was finished, the pupil analysed the possible expenses for the changes that were thought to be needed, as well as, the budget reflecting the investment that should be done from the beginning.

With all these analysis, the graphic documents and the expenses budget reflecting all the changes that should be done in the house, the pupil wrote the economic-financial study, in which the specific help of the professor was needed. Thanks to his cooperation, the pupil was able to finish his study in a satisfactory way.

To finish, it is important to note that the rest of the parts which have not been previously explained have been done with the notes that the pupil did during his degree, together with the help of the professor Jordi Vilajosana and the architect Laia Meix, providing the project with their experience in both the economic and the business parts.

### **1.3- Executive summary**

The student's analysis is following the professor guideline, the Final Master Project. director, studied in the subject "Viabilitat Inmobiliaria", given in DAC "Perícia Inmobiliaria".

All the viability study starts with a particular business idea that, little by little, is going to focus on a particular product.

Once the analysis of the remodelled house is done, and being certain that the house workload can be easily solved, a visit is organised in order to check the house state and to decide the changes that should be done. Afterwards, a legal study and also a market research are made to analyse both, the direct and the indirect rivals.

When all these aspects are made, a D.A.F.O. analysis is needed, where the Weaknesses, Threatens, Strengths and Chances of the project can be observed. This is the starting point to plan a future strategy.

To conclude, an economic-financial study is also made, in which the pupil shows all the paperwork and income obtained with the project execution, as well as a liquid asset estimate and a profitability of the own resources.

The final pupil conclusion, with the professor support, is going to be the viability decision of the house remodelling with a touristic purpose in Gandesa.



## 2. BUSINESS PROJECT

Any business project issues arises from analyzing the lacks or needs in society. For this reason, the pupil makes a viability study to rebuild an old house for a touristic purpose.

In this case, what is considered is the viability of setting up a house in the old part of the town for a touristic purpose. The customer will be able to enjoy his own stay in the town, which means that he will be host in an old house and will enjoy the touristic attractions in the region.

From one side, by putting the project into practice, the customer will enjoy an old peasant house dated from 1900 with a 175m<sup>2</sup> surface. This house preserves the most typical parts of its kind, when the former family lived there and worked in the farming business. Some of the preserved parts are: the place where the animals were kept, the washing place, the drinking trough...

As it has been mentioned before, the town and the region have been experimenting a recent growth in terms of tourism and economics. This fact can be explained by the celebration of several events and parties in a regional, national and even in a worldwide level, benefiting the rise of the accomodation demand.

The house has been considered for those customers looking for a family, friends or travellers accomodation. These people will be able to enjoy a stay in the town and will also be able to make use of the tourism activities for groups. The offer should be cosy so the customer could enjoy the most comfort and all the information given during his stay. In this way, the customer has no need to worry about anything, being able to spend more time focusing on leisure activities, restoration, nature...

For all these reasons, the traveller will enjoy a kind of vacation which will allow him getting away from the daily life or having fun with his own people.

The project of rebuilding the house is not only focused on tourism, but it is also focused on offering a service for those enterprises willing to accomodate their own customers during the working or leisure periods.

This may happen because some sport events; trade shows or other national events are taken place in the region.

Some events are well rooted and very popular in the region, these are for example: Festa del vi (a wine festival), Festa de l'Aiguardent (a liquor festival), Festa de la Mel (a honey festival); some competitions, such as for example the Costa Daurada Rally with a time-trial section in

town or Gran Premio de Motociclismo (the Great Motorcycle Price) in MotorLand; or even the next Grenache du Monde edition which is going to take place in the town.

Therefore, this accommodation will offer a more specific service for the business customer. That's why the accommodation should offer a specific touch of comfort and services, such as for example: wifi connection, trip information, catering service, customer service and even an information point, because the information needed for this type of customers might be different from those who visit the region for holidays.

The suggestion of a house for a touristic purpose offers a different type of service from those offered by the town at the present time. Nowadays accommodation can be found in the region, but none with the specific characteristics that this project aims to offer.

The key of this project is to offer a new and different product for the tourists and a different possibility for the town tourism.

The purpose for this accommodation, unlike the ones that can be found in the town or the region, is to provide the customer not only with the place to stay but also with the chance to enjoy and discover how an old peasant house was organised and how was the daily life in the old part of the town. This will be achieved by preserving, in an accurate way, the different parts of the house in order to imitate those in the past, showing how different life was in those times. The house will be provided with explanations placed in the different rooms, as well as, with photos, old farming tools... In this way, the customer will be able to figure out how life was in those old times. The goal with this rebuilding is to achieve a distinctive feature from any of the accommodations existing in the area, because most of them are only used for accommodating people, with no touristic attractive.

With this study, the pupil presents the features and services researched during the Final Master Project, thanks to which the needs, lacks and deficiencies existing in the market at the present time can be made up for.

### 3. ESTUDI JURÍDIC

#### 3.1- Emplaçament i dades de l'habitatge

L'emplaçament de l'habitatge es troba a la ciutat de Gandesa, al barri més antic de la població: la Rabal. És una zona molt propera al centre de la ciutat on es poden trobar els serveis bàsics com: les botigues alimentàries, un centre d'atenció sanitària, les zones d'oci, els equipaments esportius, etc.

La ciutat de Gandesa és la capital de la Terra Alta, una comarca situada al sud de Catalunya i formada per un total de dotze poblacions. Disposa d'una bona localització ja que es coneix per ser una cruïlla de camins per on hi passen: la N-420, que s'inicia a Reus i es prolonga fins a Córdoba; la C-221, que s'inicia a Gandesa i es prolonga fins Saragossa; i, també, s'inicien tres carreteres secundàries: la C-43, que va fins a Benifallet, on s'uneix a l'eix de l'Ebre; la TV-3531, que va fins a Bot i la TV-1231, que va fins la Poble de Massaluça.



Imatge 3.1. Localització de l'immoble a España, Tarragona i Gandesa

La ubicació d'habitatge que utilitzarem per a l'ús turístic està situat al carrer Castillejos número 31.

Realitzant una inspecció visual des de l'exterior, observem que l'habitatge es troba al casc antic de la població ja que està situat en un carrer estret i envoltat d'altres habitatges amb característiques de construcció similars; és a dir, cases estretes i amb dues o tres plantes.

L'habitatge que utilitzarem es troba en bon estat pel que fa a la conservació. No presenta esquerdes en la seva façana, ni desperfectes en l'estructura i els tancaments són nous; pel que es veu una façana en bones condicions.

La façana de l'immoble té uns set metres d'amplada, on hi ha una gran porta que dona indicis que, anteriorment, era una casa pagesa ja que està pensada per poder entrar i sortir

amb el carro i l'animal. També hi ha una balconera en cada una de les plantes, la funció principal de les quals és donar lluminositat a les estàncies.

El barri on es troba l'habitatge té diferents trets característics. El més perceptible del lloc és la tranquil·litat que s'hi respira, això és degut a l'escàs trànsit de vehicles i a que els veïns són persones que han viscut sempre al barri i que, pel general, tenen un bon caràcter per a la convivència veïnal i per al contacte amb gent visitant.

L'habitatge és una casa entre mitgeres. Pels dos costats hi té cases unifamiliars de les quals, en una d'elles, en l'actualitat, no hi viu ningú.

Les cases de la resta del carrer estan ocupades, en gran part, per famílies; excepte unes cases més enllà, on hi ha un corral que està en desús i abandonat.

Tot això fa que sigui un barri amb molta vida i amb un ambient idoni per poder integrar-hi un habitatge d'ús turístic.



**Imatge 3.2. Façana de l'immoble i vista dels carrers des d'aquesta**

Com es pot apreciar a la documentació adjunta en els annexos, 1.1 Fitxa Cadastral, l'habitatge està inscrit al cadastre de la propietat amb el numero de referencia 4878823BF8447H0001XE, amb classe urbana, amb una superfície de sòl de 59m<sup>2</sup> i una superfície construïda de 175m<sup>2</sup>.

L'habitatge està a nom de Guadalupe Tomas Jornet, i com s'aprecia a la documentació adjunta en els annexos, 1.2 Nota Simple de dominis i cargues, emesa pel registre de la

propietat, l'habitatge no presenta cap carga econòmica, però si una carga on s'especifica que el germà de la propietària el Sr. Jose Tomas Jornet té dret a una habitació mentre sigui solter. Degut a que malauradament el germà va morir fa uns anys, vam veure que és necessaria l'eliminació d'aquesta càrrega, ja que ens limita a l'hora la seva venda o la seva explotació.

Després d'informar-nos sobre com eliminar la càrrega, ens van comentar al registre de la propietat que s'havia de fer un pas molt senzill. Nomes era necessari anar al registre amb el Certificat de Defunció del Sr. Jose Tomas i ells eliminaven la càrrega que hi havia sobre la casa, degut a que el Sr. Jose ja va morir.

L'habitatge és propietat d'una familiar, és a dir, que seria una transició per herència, això faria que a l'hora de l'obtenció de la infraestructura la inversió tingués un cost mínim.

#### Possibles problemes

- Càrrega a favor del Sr. Jose Tomas Jornet a dret a una habitació mentre sigui solter. Com ja hem comentat anteriorment l'habitatge consta d'una carga, de dret a tenir una habitació el Sr. Jose Tomas Jornet. Per coneixement personal de la família, tenim la informació que malauradament el Sr. Jose Tomas Jornet va morir fa un any aproximadament. Per tant, la càrrega que observàvem a la Nota Simple, és fàcil eliminar-la tal i com hem comentat en el punt anterior.

### **3.2- Conclusions de l'estudi jurídic**

La conclusió de l'estudi jurídic és favorable ja que l'habitatge es troba lliure de carregues ja que la que podem observar a la nota simple en l'actualitat queda anul·lada per defunció.

Pel que fa a la inspecció visual realitzada podem observar que l'habitatge es troba en bon estat per poder condicionar-lo per a l'ús turístic, la qual cosa ens permet seguir endavant amb l'estudi de viabilitat.

#### 4. ESTUDI URBANÍSTIC

L'estudi urbanístic és la recerca i anàlisi que es fa sobre ell lloc on anirà ubicat el negoci.

En el cas que el negoci fos creat des de zero, s'hauria de tenir en compte molts punts com ara el lloc on està ubicat, l'edificabilitat que té, els usos que pot tenir i altres punts.

En aquest cas, el que s'estudia és el condicionament d'un habitatge ja existent al barri antic de la ciutat de Gandesa en habitatge d'ús turístic. Per aquest motiu, l'únic que influenciarà serà fer una consulta sobre si la zona on està ubicada la casa pot tenir qualsevol tipus d'ús.

Al mateix temps, s'haurà de complir la normativa municipal que marca l'ajuntament i el departament de turisme, per acreditar l'habitatge com a d'ús turístic.

##### Compliment Normativa Municipal

Pel que fa a la normativa municipal, després de parlar amb el Sr. Lluís Avinyó Falcó, arquitecte municipal de Gandesa, i de consultar el R.P.U.C. (Registre de Planejament Urbanístic de Catalunya), les dades extretes de la web en l'habitatge del carrer Castillejos, núm. 31, estàn qualificades com a:

<b>1A</b>	<b>Zona d'ordenació antiga i tradicional</b>
-----------	--

- Dades extretes del R.P.U.C. i de normes subsidiàries de planejament de Gandesa.

**Municipi:** Gandesa

##### **Classificació**

Codi Ajuntament                      SU      Sòl Urbà

Codi MUC                                SUC      Sòl urbà consolidat

##### **Qualificació**

Codi Ajuntament      1A      Zona d'ordenació antiga i tradicional:      Illa densa

Codi MUC      R1      Residencial, Nucli antic

##### **Planejament territorial**

Pla territorial parcial de les Terres de l'Ebre

## Planejament general

Expedient	Tipus	Mapa	RPUC	Normes
1989/28/E	Normes subsidiàries	tipus a i tipus b		
1995/557/E	Modificació normes subsidiàries			
1996/233/E	Modificació normes subsidiàries			
1997/429/E	Modificació normes subsidiàries			
1999/227/E	Modificació normes subsidiàries			
2004/11176/E	Modificació normes subsidiàries			
2015/56762/E	Modificació normes subsidiàries			

## Cadastre

Referència Cadastral: 4878919BF8447H

c/ CASTILLEJOS 28 GANDESA (TARRAGONA)

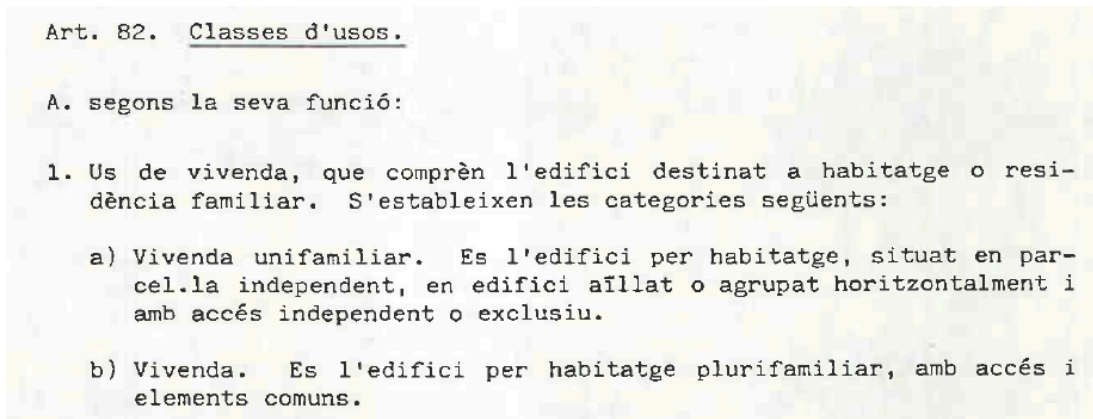
### 4. Condicions d'ús: (1A) i (1B)

Estàn permesos els usos següents especificats al article 82 a les presents Normes: 1, 2, 3, 4, 5, 6 (solsament en planta baixa), 7 (solsament en la primera categoria amb excepció del 7.7 que no s'autoritza), 8 (solsament en la primera categoria), 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15.

Serà obligatòria la construcció d'aparcament interior en el cas de que es construeixin mes de quatre vivendes en una parcel·la. En el demás casos no serà obligatori.

Els edificis d'aquesta zona dels quals el front mínim a vial sigui de longitud menor o igual a 5 m. seràn en el supost d'ús de vivenda, obligatoriament unifamiliars.

Imatge 4.1. Retalls de les normes subsidiàries de planejament de Gandesa



**Imatge 4.2. Retalls de les normes subsidiàries de planejament de Gandesa**

Tal i com podem veure en les dades extretes de la pàgina R.P.U.C. i de les normes subsidiàries de planejament del municipi de Gandesa, l'habitatge que s'estudia està classificat com a Sòl Urbà i qualificat com a 1A Zona d'ordenació antiga i tradicional. Queda clar que els usos que estan permesos són casi tots, incloent el punt 1, ús de d'habitatge, especialment d'unifamiliar.

Per aquest motiu i degut a que la normativa ens diu que està permès l'ús de d'habitatge, que serà l'ús que li donarem al nostre, podem veure que es compleix la normativa municipal per crear el negoci d'habitatge d'ús turístic.

Passos a seguir per la legalització de l'ús turístic de l'habitatge:

Una vegada hem vist en l'apartat anterior que el nostre habitatge compleix la normativa municipal, ens fiquem analitzar els passos per la legalització del negoci.

Per la legalització del negoci, serà necessari:

Comunicació prèvia d'inici d'activitat degudament formalitzada pel propietari o pel gestor del negoci, el qual ha de contenir la següent informació:

- a. Les dades de l'habitatge i la seva capacitat legal màxima.
- b. Les dades del propietari/a.
- c. El número de telèfon per atendre de manera immediata comunicacions relatives a l'activitat de l'habitatge.
- d. La identificació de l'empresa d'assistència i manteniment de l'habitatge.
- e. Declaració responsable conforme l'habitatge disposa de cèdula d'habitabilitat.



(En l'apartat d'annexos s'adjunta una taula i un planell on es pot veure el compliment per part del nostre habitatge.)

- f. En el cas que la gestió la porti una persona diferent al propietari, també caldran les dades de la persona gestora i una declaració responsable conforme disposa de títol suficient del propietari per a la gestió de l'habitatge.

Una vegada presentada tota aquesta informació, l'arquitecte municipal farà les comprovacions pertinents i ho comunicarà al departament de turisme. Aquest inscriurà l'habitatge al Registre de Turisme de Catalunya, a partir del qual en aquest moment, l'habitatge disposa d'un número d'inscripció en què s'identifica aquesta a efectes legals. Aquest número d'inscripció serà notificat al propietari per part de la Direcció General de Turisme.

Una cop el propietari disposi del número d'inscripció, podrà posar en ús el seu negoci, el qual al llarg de la seva vida haurà que complir els següents punts mentre duri la seva activitat.

El propietari haurà de:

- Facilitar als usuaris i veïns el telèfon d'atenció immediata de consultes incidències.
- Garantir un servei d'assistència i manteniment de l'habitatge.
- Remetre a la Direcció General de la Policia la informació relativa a l'estada de les persones que s'hi allotgen, a través del web dels Mossos d'esquadra Registre de viatgers d'establiments d'hostalatge.
- Recaptar l'impost sobre les estades en establiments turístics (IEET).

## 5. SECTORAL STUDY

### 5.1- Socioeconomic analysis

When making the socioeconomic study of the area, we are analysing the state of the town economy as well as those of the region and the country.

In this way, we can get the purchasing power of the target customer and thus, we can conclude whether the customer might be interested on a rural type tourism and a stay in a house with a touristic purpose or not.

#### Socioeconomic situation of the city: Gandesa

In the city of Gandesa, with an extension of 71,2km<sup>2</sup>, there are 3.009 inhabitants. Its main source of income is the peasantry and the paper manufacturing industry.

The following chart shows the unemployment rate, which is not so high because it is a poor industrialised area; therefore, the city has not been affected so badly by the global recession situation spread throughout all the country, as it has happened in other cities.

Treball	Gandesa	Terra Alta	Catalunya
<b>Atur registrat. Per sectors. Mitjanes anuals. 2015</b>			
Agricultura	30,1	63,5	13.662,6
Indústria	20,7	86,6	70.768,3
Construcció	27,3	89,2	60.257,3
Serveis	92,8	290,9	357.101,3
Sense ocupació anterior	11,2	18,8	32.668,9
Total	182,1	549,0	534.458,5
<b>Atur registrat. Per sexe. Mitjanes anuals. 2015</b>			
Homes	97,2	284,4	253.557,2
Dones	84,8	264,6	280.901,3
Total	182,1	549,0	534.458,5

Chart 5.1. City/region employment chart

Gandesa is a city placed between two autonomous communities (Catalunya and Aragó) next to the Ribera d'Ebre region and the Baix Ebre region. These two areas have a similar population because their main source of income is also the peasantry, even though there is also an industrial sector and the Nuclear Power Plant in Ascó.

Most of the towns have experimented a decrease of employment, mainly in the construction and the industrial sectors.

It is important to notice that the city and the region have had an increase of Cellars modification. This fact has benefitted the agricultural sector, because there are more

peasants making their own wine, selling it at the same time. Some of these wines have been worldwide recognised and highlighted for their quality.

The idea of manufacturing and selling their own product has led the peasants to increase their economic benefits thanks to their own initiative and it has developed, indirectly, more employment in this sector.

Moreover, an increase in the touristic sector has become evident, so Gandesa and the Terra Alta region had been unnoticed during several years. The establishment of the wine trade has meant prestige, acknowledgement and income growth. During the last years, not only the Cellar visits in the area have increased, but also the visits to the museums, historical buildings, popular festivities and other type of activities.

To sum up, the nowadays economic situation in Gandesa is very similar to the usual one; the recession has not badly affected the city and it could even be said that, the population has experienced an increase in terms of tourism and commercialisation of the manufactured products.

#### Regional and national economic situation

On one hand, it could be said that the economic situation of the region is very similar to the one of the capital city. The population rate of the other towns in the Terra Alta region is fewer and, therefore, due to the fewer industries established there, the population is more concerned in peasantry and agricultural jobs as their main source income.

The vast majority of the towns in the region are more tied to the agricultural sector, because of the few offer employment from industries. Some of the towns cannot offer this type of jobs, so they mostly work on the fields.

This fact turns into a decrease of population. The young inhabitants leave their home towns to do their studies and, later, work in the bigger cities in which there are more opportunities, such as for example, Gandesa, Tortosa, Tarragona...

This phenomenon places the small towns secondly turning into a second residence. They become inhabited during the weekends and holiday periods, when people go back to their home towns to rest and leisure. Thus, the population is getting aged and even more tied to the agriculture.

Due to the lack of employment, the people who remain in the towns have made an effort to survive and have gone one step further to make their lands more rentable. They have

evolved creating and selling their own products, letting to know how charming they are and squeezing the best they can for the tourist offer, which is nowadays growing.

On the other hand, the economic situation of the country is not very good, as it happens in the rest of the world. After having gone through an important economic recession during a period of ten years, with the price inflation of the raw materials, the overrating of the products from all sectors together with the credit and the mortgage crisis, at the present moment an economic recovery has not had placed yet, causing a low market trust.

Before the recession, people lived in a complete state of summit shown by the easy access to work and the economic rewards from the people's salaries. When the recession started, people faced important negative changes in terms of work incoming and, even nowadays, they are still going through an unstable moment with debts and working inactivity.

As it is showed on the previous chart, the 2015 registered unemployment rate in Catalunya was an amount of half a million unemployed. This has produced an important lack of jobs and a widespread fear for the uncertain situation. All this reflects that the country development has not been positive during the last years.

All the data mentioned before makes us notice that the people who is currently working can't live in relief of having a job forever; and those who don't have a steady work can't stop working for several enterprises and temporarily.

More and more, families, groups of friends or whatever kind of traveller prefer to enjoy shorter and reasonable priced holidays or short breaks due to the work instability. Therefore, the traveller chooses to know unknown areas of his own country and to be accommodated in reasonable priced places as it could be the house with a touristic purpose.

Because of the economic instability mentioned above, together with the wine tourism and with several festivities and routes that can be found in the city and in the region, the traveller visits more and more the city and the surroundings, and looks for a cheaper accommodation different from a hotel. All these reasons make us reach to the conclusion that the economic situation of our society benefits the creation of a house with a touristic purpose because its demand is growing.

## **5.2- D.A.F.O. Analysis**

By making the D.A.F.O. analysis, we are making a deep analysis of the different issues which might be for or against the project. For this reason, we are looking for the main points grouped in the opportunities and strengths section, and the ones grouped in the weaknesses

and threats section. Considering all these points identified in a clear way, the analysis might be completed with the conclusions we can get from the different points mentioned above.

For the study, it is important to know in what is the real state of the house to be remodelled for a touristic purpose.

The idea to be analysed is the remodelling of a house in the old part of the town for a touristic purpose. This house, will offer to the customers a living space where they are going to be able to live as in the past. The customer will enjoy a peasant house, in which some parts are preserved, such as the horse stable, the place where the grain was kept, rooms with wool mattresses made by the former owners and also the attic, known as "pallissa" where the food to feed the animals was kept.

The D.A.F.O. analysis is the summary of all the previous sections, whose conclusions will be distributed in: Weaknesses, Threatens, Strengths and Chances.

#### Weaknesses

The house is placed in the old part, with an easy access on foot, but a very limited parking area. So, there isn't a close place to park the vehicle.

The peasant house has to be rent in a whole. That would mean a high budget for those customers who are not travelling with a big group. The daily renting rate is not per person but per house.

#### Threatens

The incorporation of new houses with a similar purpose might suppose a direct competition.

The *Terra Alta* region is experimenting an excellent moment in terms of tourism. Nevertheless, this might change because it is a small area and the places to visit and the activities to do are limited.

#### Strengths

Due to the lack of this house type in the town, being the first of this kind to settle in means an advantage because we can get a list of permanent customers.

The possibility of having the whole house for a big group of people means that there is no need to be accommodated in separate houses.

If the house is taken by a group, it means the price per person is going to be cheaper than staying in a hotel, apartments...

The setting of the house in the old part of the town will provide the customer the calm and the chance to be accommodated in a house related to the farming business. Even though being in the old part of Gandesa, the customer is not going to need any type of transport to go to the centre because it is close. We would like to mention that Gandesa is the central town in the region. It has the basic services and there is a good access to move.

The house will provide internet connection to satisfy the customers' needs, even if they are enjoying a business stay.

To finish with, the house will provide a tourist information point where the customer will have access to any type of information about the town and the region; moreover, the owner or contact person telephone number will also be provided in case of needing any help or other information to make a nice stay.

### Chances

Nowadays it is very easy to spread and to advertise the house through the social media.

At the moment, Gandesa and the *Terra Alta* region is experimenting a change in terms of tourism. The region tourism is growing and the demand in this area is increasing.

The chance to rent the next door house is a great opportunity to expand the business. It would be possible to have an open space to build a leisure area with a barbecue.

There is the chance to rent a bike for the customers to move around the town easily and also to cycle through nature.

In both, the town and the region, there are enterprises organising guided tours, wine cellar visits... The fusion with this service would turn out to have a pack with the accommodation and another activity. At the moment, this option is not full developed yet.

To conclude the analysis, it is thought that with a good house management by making the house public, a good customers service, a delicate house equipment and design (taking into account every single detail), together with offering reasonable prices in the market to the customer, it would be a profitable business.

Comparing the strengths and chances with the threats and weaknesses, what can be observed is that the first ones are larger, so this might mean that this business might be a good idea. For this reason, it can be seen that throughout the years, it is going to be easier to improve and create a house with more outputs thanks to the experience got.

As it can be observed in the strengths and chances part, there are good opportunities to make a house with more outputs and more quality. As opposed to the weaknesses and threatens part, these are fewer and they might be counteracted because we can work to minimise them, avoiding them to turn into an impediment when offering the product to the customer.

With the analysis we realise that it is a business with lots of positive points. So this is a good reason to bet for this business.

With these conclusions, what is proved is that the work made up to this moment has been viable.

### **5.3- Porter analysis**

The Porter analysis is a strategic model made by the engineer and professor Michael Porter. This model establishes a guide to analyse the competence level in an industry and a guide to build a business strategy. This analysis settles the five different points, which determine the competence intensity and the rivalry within an industry and, therefore, it determines how attractive this industry in terms of investment chances and redibility is.

#### **1. Rivalry between competitors**

The main competitor in the town concerning the house for a touristic purpose is “Ca Tibaria”; the rest of the offers are totally different because they are hotels and apartments.

Even though in Gandesa there is only one similar offer to the one explained in this project, similar offers can be found in some of the nearby towns, such as in Caseres, La Fatarella, Bot, Horta de Sant Joan...

Most of the houses for a touristic purpose that can be found in the nearby towns represent a type of house in which the business idea is only to supply accommodation, without any charming or touristic idea, because they are houses where nobody lived for a period of time and the owners have preferred to give them a touristic use to avoid selling or renting them or to leave them without any use. The main competitors for the customer when choosing an accommodation in the area are the ones in Horta de Sant Joan and Arnes, because they are the most touristic towns in the area since they are near the National Park of Els Ports and the Via Verda (the old railway), these two offers represent the most important attractions in the area when choosing an accommodation.

## 2. Threat for the new competitors

The main threat for possible new competitors exists because the regulation and the procedures to be done in order to remodel a house for a touristic purpose are minimum. There is only need to present an application in the town hall with some information and accomplish the habitability card. Therefore, new competitors could easy appear. Despite being a very recurrent business, the nowadays rivalry for building this rural accommodation in this area is very few.

These are the reasons why anybody owning an inhabited house could think about the idea of giving it a touristic use; for those houses only offering accommodation, having a minimum investment, the renting price would be very cheap compared to houses offering more services to the customer, such as the one explained in this project. Due to this price difference, the customers could be fewer because most of them are only looking for the cheapest accommodation.

It is important to bear in mind that our business wants to be something different and innovative to what already exists. What is expected is to adapt it to changes and to customers, making it more difficult for the other competitors because we would have the pioneering idea having the customers experience, the publicity and other acquired knowledge that would allow us being one step forward.

It is also important to note that due to the situation the country lives; there are not a lot of people thinking about starting a business and, in no way if a big investment is needed.

## 3. Threat for a possible substitute

The accommodation for a touristic purpose is a growing business in the area, where output and prices could be an important issue. The substituting idea in the area being a well competitor could be the creation of a camping area, because this could offer lots of services to the tourist, such as a swimming pool, a tennis court, a paddle court, animation groups, workshops, trips, supermarket... with competitive prices.

In general terms, this could be the substitute for the following 4 reasons:

- a) Competitive prices
- b) More services in the same place
- c) Tourists concentration
- d) Different types of accommodation: tent, bungalow, mobile home...



#### 4. Suppliers negotiating power

Lots of suppliers are not going to be needed in our business because the main investment would be made at the beginning. Afterwards the house maintenance will be needed.

Despite of this, other suppliers exploiting the charming in the area would be considered; a good example would be the business collaborators that would be ready to offer their services in order to promote the attractions of the area. In this way, we would negotiate the best conditions and offers.

Some of the businesses we talk about are Vi Origen or Bicisport Aubanell among others that are settled in the Terra Alta region. The business could also be related to bigger businesses such are Smartbox, La Vida es Bella..., offering rural experiences in our area.

#### 5. Customers negotiating power

The main customers for this business are families, groups and companies wishing to be accommodated in this area.

The house for a touristic purpose is a very easy idea to be plagiarised and a very difficult sector to be differentiated. The main way to be different is giving a closer service than the others and having a great quality with all the details and services offered in order to give a good impression to the customers, making them to choose our accommodation idea instead of all the other rural offers.

### **5.4- Key variable - conclusions**

Once the D.A.F.O. and the Porter analysis are done, some conclusions and key variables for the creation of this business can be settled.

From the analysis, we observe that there are more advantages than disadvantages when analysing the business creation, making us being optimistic.

Even though at the moment there are not too many competitors, we could conclude that in order to have a house for a touristic purpose, the investment and the needed procedures could be very few, because what is only demanded is to have the habitability card and to present an application to the town hall. Making reference to the investment, the regulation does not talk about any in particular, but it is the one that each investor wants to make.

For this reason and, once both analysis have been done, we can conclude that the business is definitely possible, even though some threats should be considered in terms of the

creation of similar houses or the creation of other accommodation types such as a camping area, being an important competitor.

It is important to note that there is an important lack of this type of business. Therefore this is going to be a pioneering business idea and we would acquire a good market experience if a possible competitor would appear. We are one step forward, so we would manage to adapt to the market inquiries and easily solve any possible arising problems.

## 6. ESTUDI DE MERCAT

Un estudi de mercat consisteix en recopilar, elaborar i analitzar informació sobre l'entorn general, la competència i el consumidor.

Amb la realització de l'estudi de mercat volem arribar a obtenir dades per analitzar què en pensen els empresaris i veïns del poble i els turistes que la visiten sobre la creació d'un habitatge d'ús turístic a la població, com pot afectar, quina és la seva competència, si creuen que hi ha manca d'oferta d'aquest tipus, si agradaria poder allotjar-se a la població, etc.

### 6.1- Estudi de la demanda d'allotjament

Com ja s'ha comentat en punts anteriors, la comarca, en general, viu un moment dolç pel que fa al turisme. Fins ara ha estat molt desconeguda, però en aquest moment, està tenint un gran afluència de visitants degut a que la gent del territori ha començat a presentar els seus productes, els edificis històrics, les festes, les fires i la seva història; tot plegat, enfocat a que siguin coneguts pel turista.

Per aquest motiu, podem dir que Gandesa i la comarca està vivint un moment en molta demanda turística.

En l'actualitat, Gandesa té cinc caps de setmana anuals amb tot l'aforament turístic ocupat que són: el cap de setmana de la Festa del Vi, una festivitat comarcal que fa 28 anys que es celebra i que cada vegada el seu nombre de visitants i expositors és més gran; el primer cap de setmana de Setembre que es celebra la Festa Major local; a mitjans d'octubre es celebra la representació de la Boda Reial conjuntament amb el mercat Km0; el cap de setmana del *Rally Catalunya Costa Daurada* que, des de fa 4 anys, hi ha un tram que passa per la població; el fi de setmana que es celebra el Gran Premi de Motociclisme *Alcañiz*, que mou un gran nombre de persones aficionades al Campionat Mundial d'aquest esport.

Durant les setmanes de Setmana Santa i Tots Sants la demanda d'allotjament ha pujat fins casi omplir la totalitat de l'oferta en els últims anys. Això, sembla degut a que la comarca ofereix la possibilitat de fer turisme per les diferents poblacions i d'aquesta manera aprofitar per fer una estada més llarga.

Durant l'estiu també s'ha notat un gran creixement de la demanda. Cada cop hi ha més turisme familiar que visita la nostra població i comarca per la millora de les possibilitats de visites amb nens i activitats d'oci com el senderisme per la natura, les rutes amb bicicleta...

També, hi ha demanda durant tot l'any pel que fa als grups que realitzen esport a la natura com: excursionisme, rutes amb bici, via verda etc. A més a més, també si pot sumar el que

proporciona el Camí de Sant Jaume que passa per la població i forma part de la ruta del pelegrinatge a Santiago de Compostela.

Segons les dades extretes del punt de turisme de la població, l'any 2015 uns 7.500 turistes van entrar a realitzar alguna consulta on la majoria d'aquests estaven compresos entre les edats de 35 i 65 anys. La major part d'aquest turisme s'interessa pel Museu de la Batalla de l'Ebre, els Celles i l'enoturisme, el Balneari de la Fontcalda i la Via Verda.

Per tal de poder fer un estudi de mercat i poder extreure conclusions de com està actualment l'oferta d'allotjament i què en pensa la gent més propera, vam decidir realitzar dos tipus d'enquestes:

Enquesta a persones de la població i empresaris del sector terciari, en aquesta enquesta volíem conèixer com veien l'evolució del turisme a la població i a la comarca la gent del poble, què creien sobre l'oferta d'allotjament que tenim, si veien que feia falta habitatges d'ús turístic i si en cas de tenir alguna empresa veien que podria afavorir que hagués aquest tipus d'allotjament, per poder-lo lligar amb els seus serveis.

Enquesta al turista, en aquesta enquesta les dades que es volien extreure principalment era el tipus de turista que freqüentava la zona, amb quin tipus de companyia feia la visita, què visitava i la durada de la seva estada, tot això en el primer apartat de l'enquesta; en el segon ja aprofundíem més per poder veure en el cas que s'allotgés uns dies, on ho feia, que li semblava el preu i el servei de l'allotjament, i si li hauria agradat poder tenir més oferta de diferents tipus d'allotjaments, entre d'altres.

Les enquestes fetes a empresaris i gent de la població es van realitzar via correu electrònic a les empreses amb accés a les noves tecnologies i la resta entregades en mà al petit comerç i habitants de la població.

Les enquestes fetes al turista es van realitzar deixant 25 enquestes al punt de turisme durant el mes de Juny, on es va donar aquestes a diferents tipus de turistes a l'atzar dels que van entrar a fer algun tipus de consulta.

D'aquesta manera l'alumne va poder conèixer tant l'opinió de la gent del poble, i els empresaris com del turista.

Per últim, dir que totes les enquestes passades a net les podem trobar a l'apartat d'annexos, per poder comprovar que els resultats obtinguts són els estudiats a continuació.

- Model d'enquestes realitzades:

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.						
1 - Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	
2 - Sexe						
	Masculí			Femení		
3 - A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de vi	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	Altres
4 - Creu que Gadesa i la comarca està vivint un desenvolupament pel que fa al món turístic?						
	Si	No	Ho desconec			
5 - Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar...						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves esportives	Altres	Tots en general
6 - Creu que la població té un servei suficient pel que fa a oferta d'allotjament?						
	Si	No	Ho desconec			
7 - Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)						
	Si	No	Ho desconec			
8 - En el cas que la població disposés d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?						
	Si	No	Ho desconec			
9 - Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'ús turístic?						
	Si	No	No ho recordo			
10 - Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població?						
	Si	No	Ho desconec			
11 - Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?						
	Si	No	Ho desconec			

Gràcies per la seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa					
1 - Edat					
18 - 30 anys	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys	
2 - Quin d'aquests llocs té previst visitar?					
Gandesa	Terra Alta		Terres de l'Ebre		
3 - Qui l'acompanyarà durant la seva visita?					
Parella	Família	Amics	Empresa	Associacions	Altres
4 - Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?					
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura	Totes
5 - Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?					
Si		No			
6 - Quina durada té prevista per visitar el territori?					
1 dia	2 a 3 dies		4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes					
7 - Quin tipus d'allotjament ha escollit?					
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres	
8 - Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?					
Si		No			
9 - Què li sembla el preu del seu allotjament					
Barat	Adequat		Car		
10 - Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?					
Si	No		No m'allotjo en grup		
11 - Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?					
Si		No			
12 - Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?					
Si		No			

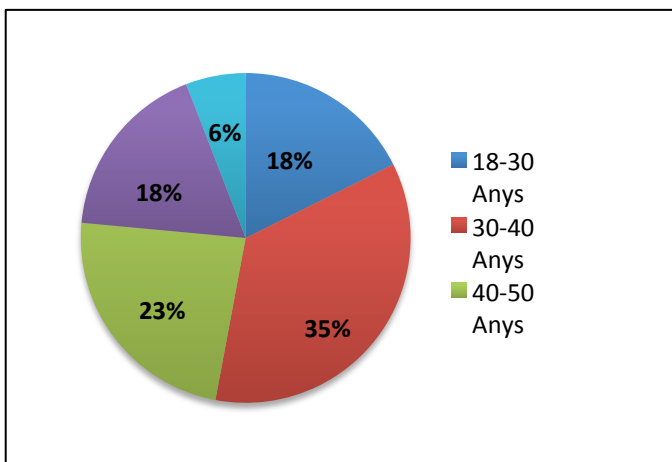
Gràcies per les seves respostes

Anàlisi dels resultats obtinguts en les enquestes:**- Enquesta realitzada a la població i empresaris**

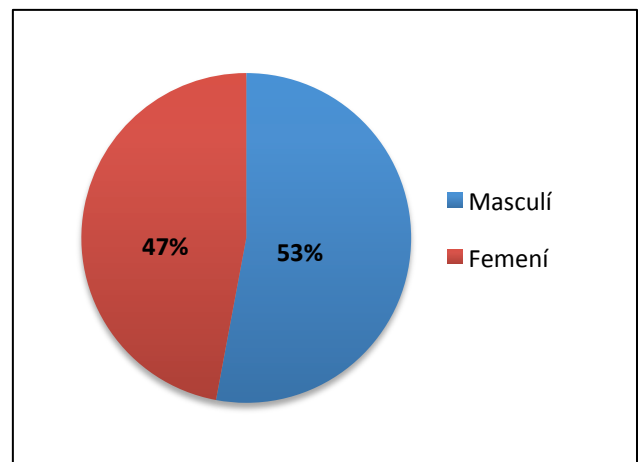
Una vegada realitzades les enquestes a empresaris de la població, tots ells lligats al sector terciari i ciutadans de la població, l'alumne pot extreure els següents resultats, sabent així l'opinió dels professionals del sector de la població

**- Dades del perfil dels empresaris a la població.**

Edat



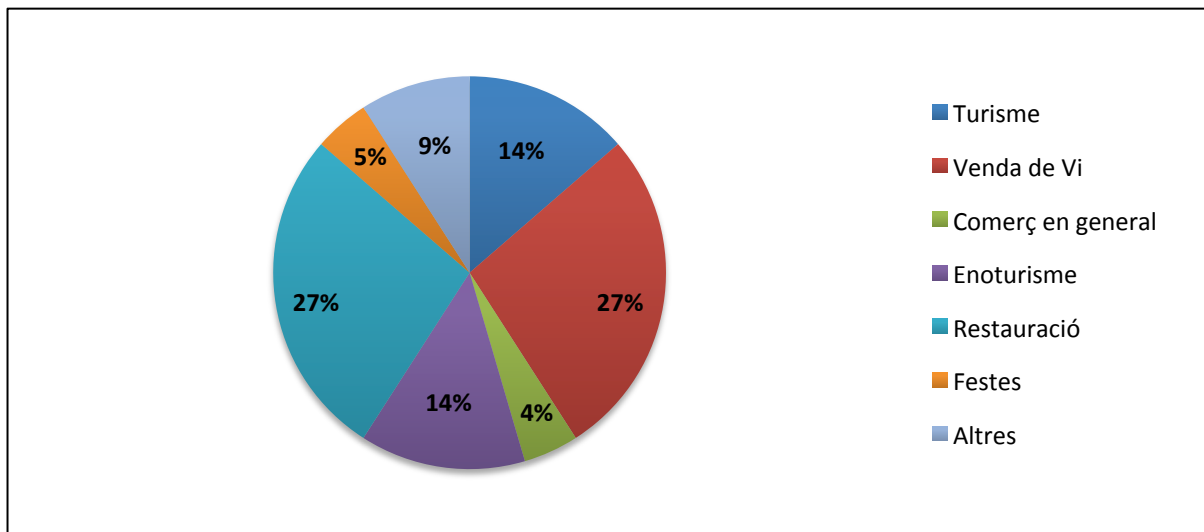
Sexe



Amb les primeres preguntes de l'enquesta es vol detectar el perfil de l'empresari en el sector terciari a la població. D'aquesta manera es pot veure si el sector té futur, analitzant l'edat de l'empresari.

Tenint amb compte el gràfic que s'adjunta anteriorment, el tipus d'empresari de la població és un home d'uns 30-40 anys. Tot i això, també cal tenir en compte que els que en tenen entre 18 i 30 anys representen un 18% del total. Per tant, l'empresari enquestat té un perfil jove i això pot significar que hi ha possibilitats d'explotació empresarial i una base emprenedora i pel que fa al sexe veiem que no hi ha un sexe dominant, sinó que els empresaris són gairebé per igual homes o dones.

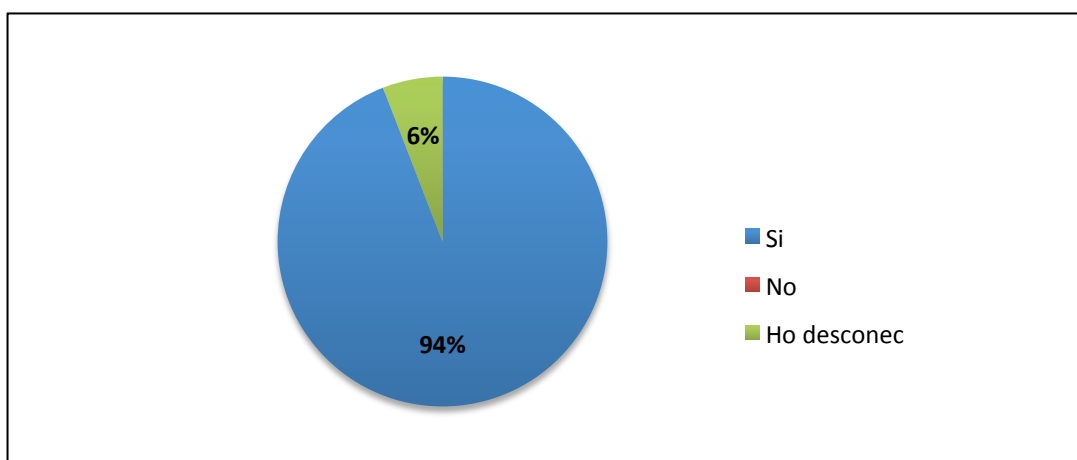
- Sector al que pertanyen els negocis enquestats
- A quin sector pertany el seu negoci?



Pel que fa al perfil dels propietaris anteriorment analitzats, es pretén analitzar quina és la feina que realitza la majoria i, d'aquesta manera, identificar quines són les feines amb més sortida al sector terciari de la població.

Amb les dades obtingudes podem veure que els principals negocis van molt estretament vinculats amb la venda de vi i la restauració, seguides per l'enoturisme i el turisme en general. D'aquestes dades podem concloure que la població està molt lligada a negocis relacionats amb el vi, l'agricultura i el servei d'alimentació.

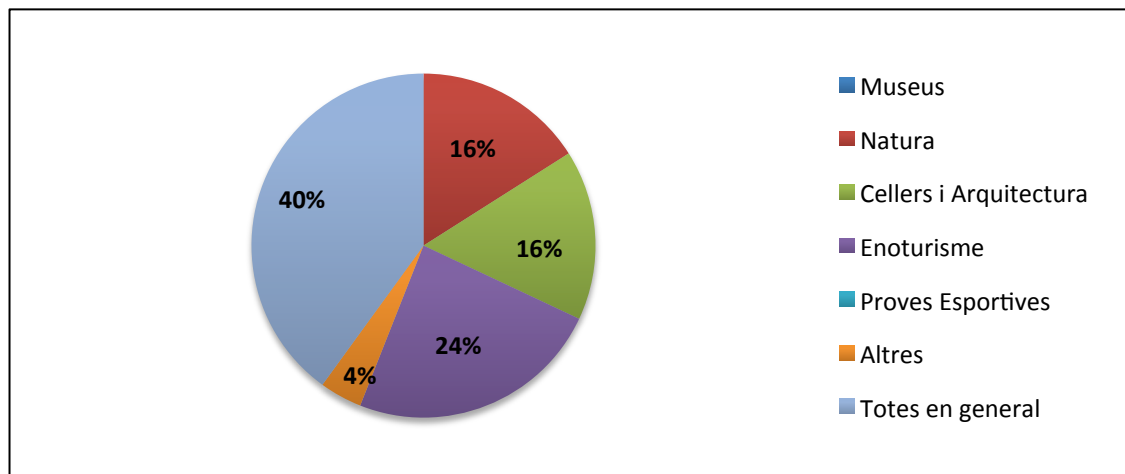
- Opinió sobre el desenvolupament que pateix la població i la comarca sobre el món turístic.
- Creu que Gandesa i la comarca està vivint un desenvolupament pel que fa al món turístic?





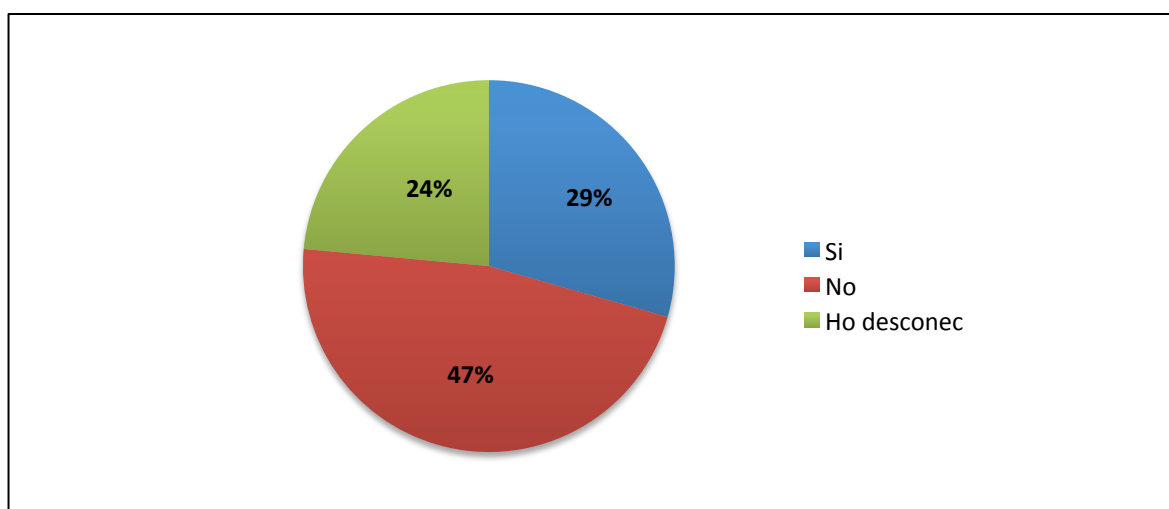
Quan a la opinió de si la població i la comarca està vivint un desenvolupament turístic, es pot veure clarament amb el gràfic adjuntat que quasi la totalitat dels enquestats coincideix amb la resposta. Deixen clar que tots tenen el mateix punt de vista i veuen que s'està vivint un desenvolupament amb el sector.

- Llocs d'interès pels quals visiten la població i la comarca.
- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per...

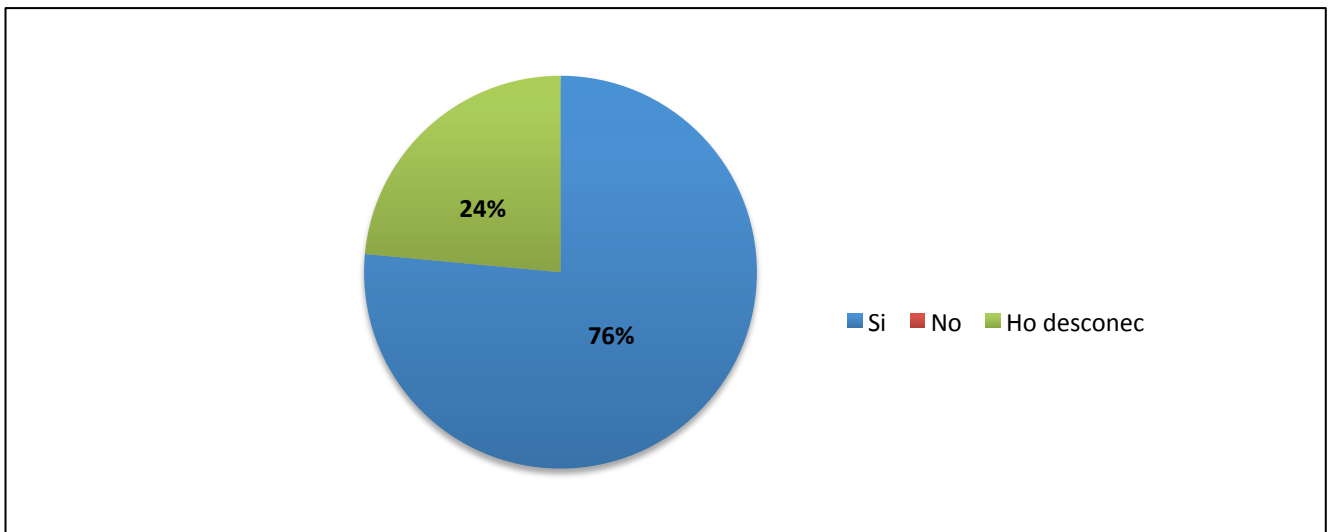


Quan a l'opinió dels enquestats sobre que fa que els turistes visitin la població i la comarca, la major part d'ells no es centra en una única opció, sinó que es fixa amb totes en general. D'entre les opcions donades a l'enquesta, museus, natura, cellers i arquitectura, enoturisme, proves esportives, altres i totes en general la més elegida per la majoria seria l'enoturisme. Així, seguim veient que l'evolució del turisme, clarament, va lligada amb el sector del vi i l'agricultura.

- Oferta d'allotjament a la població.
- Creu que la població té un servei suficient pel que fa a oferta d'allotjament?

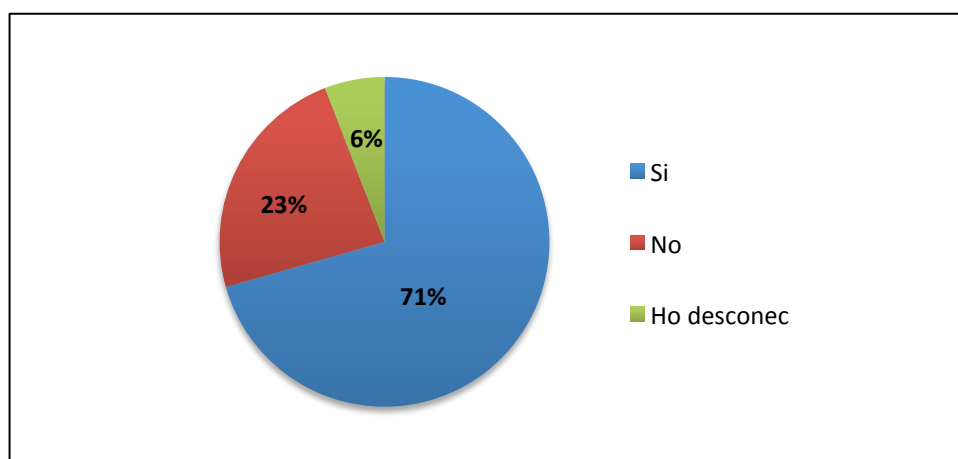


- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic?

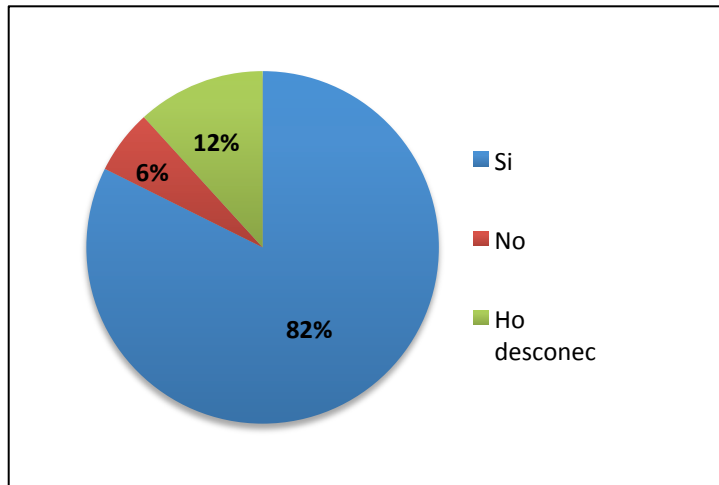


A les preguntes realitzades sobre l'oferta d'allotjament a la població i si hi ha una mancança d'oferta pel que fa a habitatges d'ús turístic, podem veure en els gràfics anteriors que l'opinió de la majoria seria una mica més dispersa pel que fa a la suficient oferta d'allotjament i molt clara a l'hora d'opinar sobre la mancança d'habitatges.

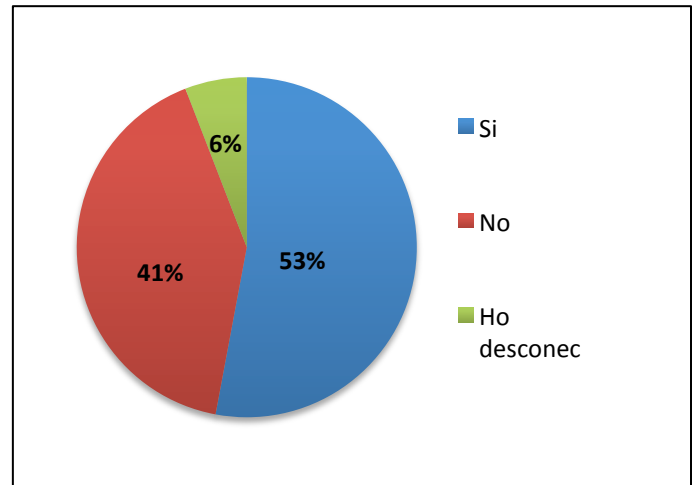
- Possibilitats de millora dels negocis i de la població si es donés una bona oferta en habitatges d'ús turístic
- En el cas que la població disposés d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?



- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població?

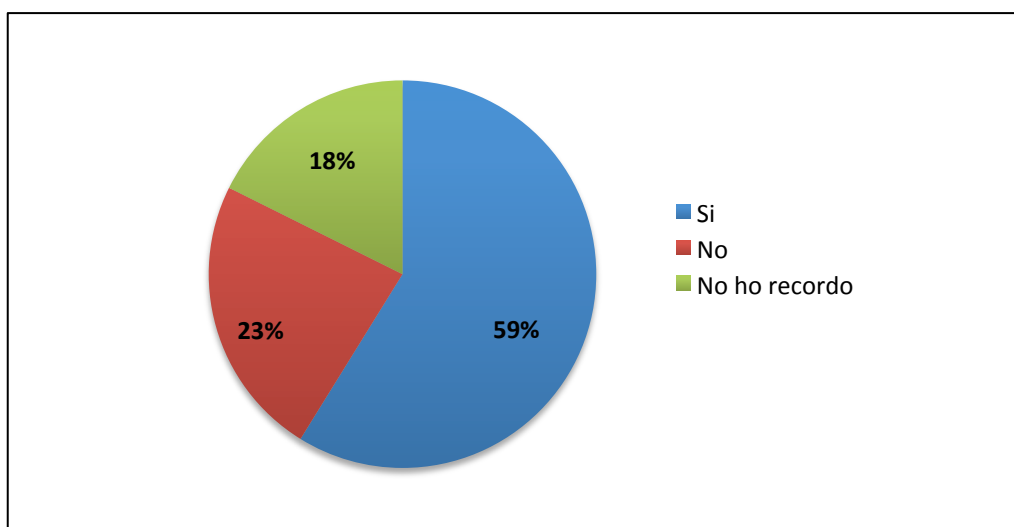


- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?



Tenint en compte les respostes de les preguntes anteriors i els gràfics podem dir que el que creuen els diferents empresaris sobre com afectaria a l'economia, tant de la població com al seu negoci, s'observa que la creació d'un habitatge d'aquest tipus podria donar molt benefici a tota la població i poder crear uns lligams per afavorir i millorar alguns dels negocis existents.

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'ús turístic.



Per últim, s'aplica una pregunta per veure si el turista pregunta per la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'ús turístic a la població. Tot i que les dades no poden ser molt significants, perquè avui dia tothom o pot consultar per internet i la gent té un accés molt fàcil a la informació, en aquesta pregunta es podrà detectar si els turistes tenen interès per aquest tipus d'allotjament.

- Conclusions obtingudes dels resultats de les enquestes:

Una vegada realitzades les enquestes, l'alumne pot extreure els següents resultats a fi de poder veure l'opinió dels professionals del sector terciari de la població i dels habitants. També vol veure si el producte que es vol crear pot ser una idea interessant i com creuen que pot repercutir als altres negocis i a la població en general.

Amb el resultat de les anteriors qüestions es pot arribar a unes conclusions molt definides i veure clarament que, el perfil de l'empresari de la població és una persona jove indiferentment del sexe. Aquest resultat es considera positiu perquè és un factor que fa que la comarca pugui tenir potencial amb el sector del turisme en el futur; això vol dir que a les persones amb negoci els queden molt anys de vida laboral i també podem interpretar que el sector serà d'una qualitat alta ja que la gent jove tindrà un negoci més actualitzat i molt ben preparat cara el model que busca el turista.

A l'hora d'analitzar els negocis de la població es veu clarament que estan molt lligats al vi, a la pagesia i a la restauració. Tot i que l'oferta turística ofereix un ventall més ampli, tots els enquestats creuen que la població i la comarca estan vivint un gran moment pel que fa al desenvolupament del turisme.

Les enquestes reflecteixen que es creu que els turistes no visiten la població per un motiu en concret sinó que els atreuen moltes coses relacionades amb Gandesa i la comarca. A més a més, el turista aprofita per gaudir i experimentar amb els productes de la terra.

Al cap i a la fi, cal remarcar que el sector amb més potencial és l'enoturisme i els cellers, cosa que especifica que el punt fort del turisme a la comarca és la pagesia i el vi.

Quan a l'oferta d'allotjament a la població, amb les dades obtingudes, quasi el 50% dels enquestats creu que no hi ha una mancança en l'oferta d'allotjament, tot i això quarta part de les respostes indiquen que hi ha una deficiència d'habitatges d'ús turístic.

Els 70% dels enquestats ha respost que la creació d'un habitatge d'ús turístic podria beneficiar al sector empresarial i a la població en general.

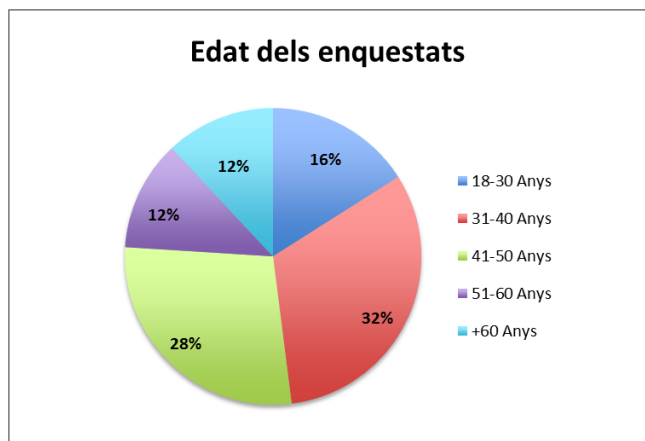
Més d'un 50% veu la possibilitat de poder vincular el seu negoci amb un habitatge d'aquest tipus; és a dir, creu compatible oferir el seu servei juntament a la possibilitat d'allotjar-se en aquests tipus d'habitatges.

Per últim, podem extreure com a conclusió de la pregunta: si alguna vegada algun turista a preguntat per la possibilitat d'allotjar-se en algun d'habitatge d'ús turístic, detectem que quasi un 60% dels enquestats alguna vegada li han preguntat per la possibilitat d'allotjar-se en aquest tipus d'habitatges. Això pot ser indicatiu que el turisme té interès en fer ús d'un habitatge d'ús turístic.

#### - Enquesta realitzada al turista

Una vegada realitzades les enquestes als turistes, l'alumne pot extreure els següents resultats, sabent així l'opinió de la gent que ha visitat la població durant el mes de Juny.

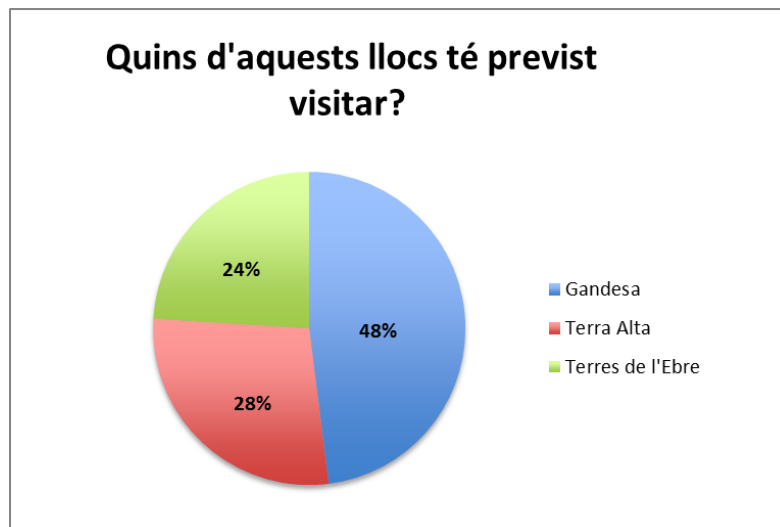
#### - Edat dels turistes.



Amb la primera pregunta de l'enquesta es vol detectar l'edat del turista que visita el punt d'informació.

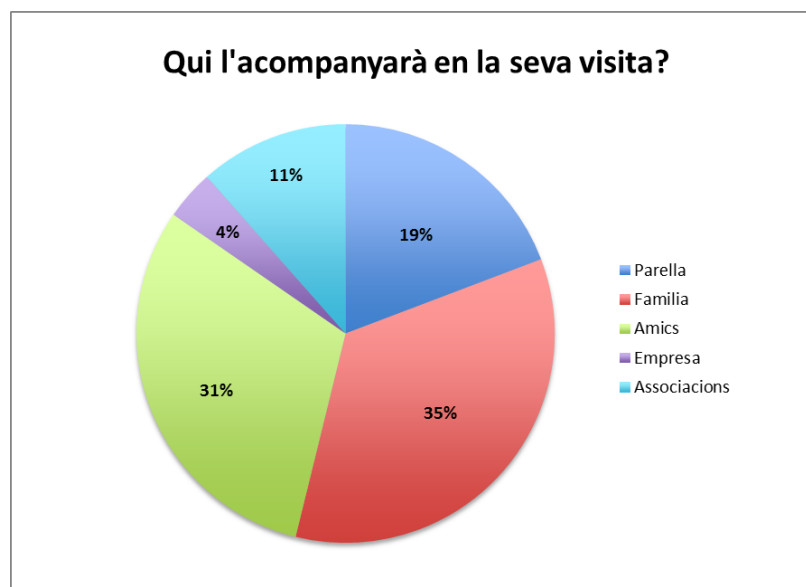
Tenint amb compte el gràfic que s'adjunta anteriorment, el tipus de turista, principalment té un perfil de 31 a 50 anys. Per tant, el turista enquestat veiem que es tracta de persones de mitjana edat.

- Què visiten?



Al analitzar aquest gràfic podem observar que els visitants elegeixen en primer lloc Gandesa i després es decanten per la resta de la comarca i el conjunt de les Terres de l'Ebre.

- Amb qui viatja



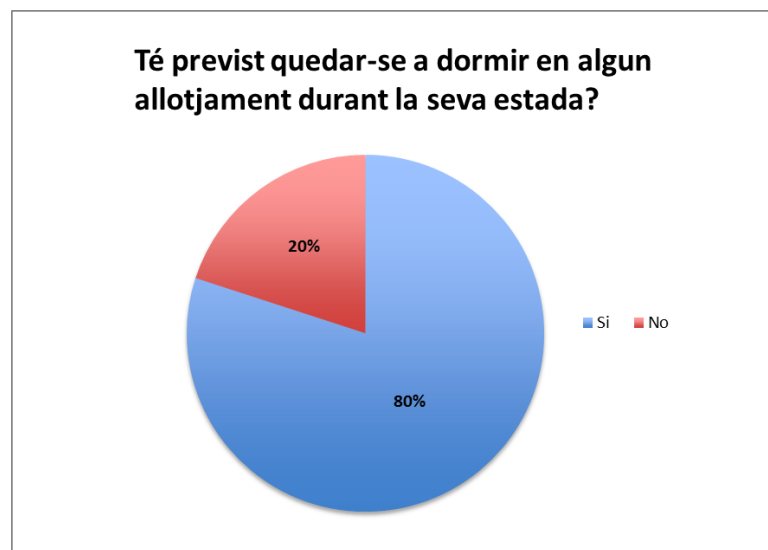
En aquest gràfic veiem que el perfil del turista que més visita aquesta zona ho fa acompanyat, principalment, de familiars i amics (corresponen a un 66%). En canvi, el turista que acudeix a la nostra terra per negocis, són el percentatge més baix.

- Llocs d'interès pels quals visiten la població i la comarca.



Quan a l'opinió dels enquestats sobre el motiu de la seva visita podem observar que no hi ha una preferència destacada, sinó que degut a la diferent oferta que hi ha prefereixen visitar-ho tot.

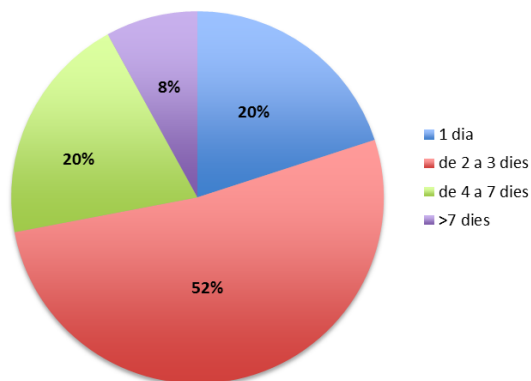
- Allotjament a la població.



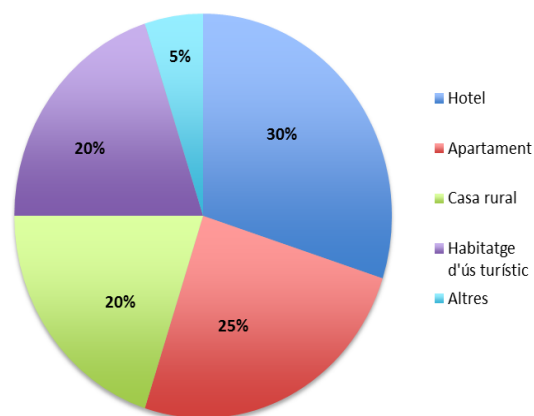
Es pot observar que el 80% dels turistes escolleixen l'opció d'allotjar-se a la zona; amb això es corrobora el resultat obtingut en la pregunta anterior, fent així que disposin de més temps per fer una visita més àmplia.

- Durada de l'estada i lloc d'allotjament

**Quina durada té prevista per visitar el territori?**



**Quin tipus d'allotjament ha escollit?**



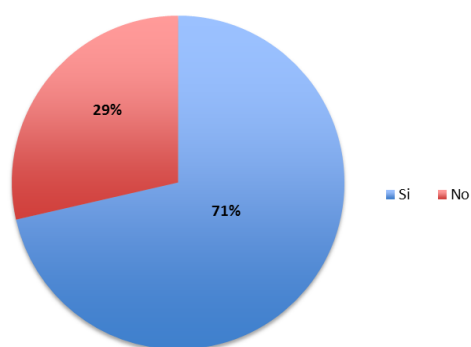
Després d'analitzar els dos gràfics anteriors, veiem que el tipus de turista que visita la zona ho fa amb una estada curta de 2 a 3 dies i s'allotja en un hotel.

Si en centrem en analitzar la durada de les estades observem que tot i que sí que hi ha casos que ho fa durant una setmana, n'hi ha molt pocs que fan estades de més de 7 dies.

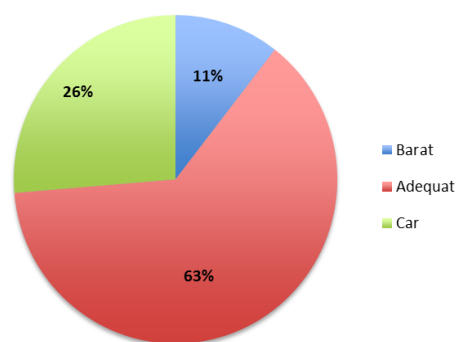
Respecte on fan nit els turistes, tot i que l'opció més clara és en un hotel les diferències respecte les altres opcions d'allotjament són mínimes; el motiu principal de què s'allotgin en un hotel és degut a que l'oferta dels altres tipus d'allotjament és menor que aquesta.

- Cerca i preu de l'allotjament

**Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?**



**Què li sembla el preu del seu allotjament?**

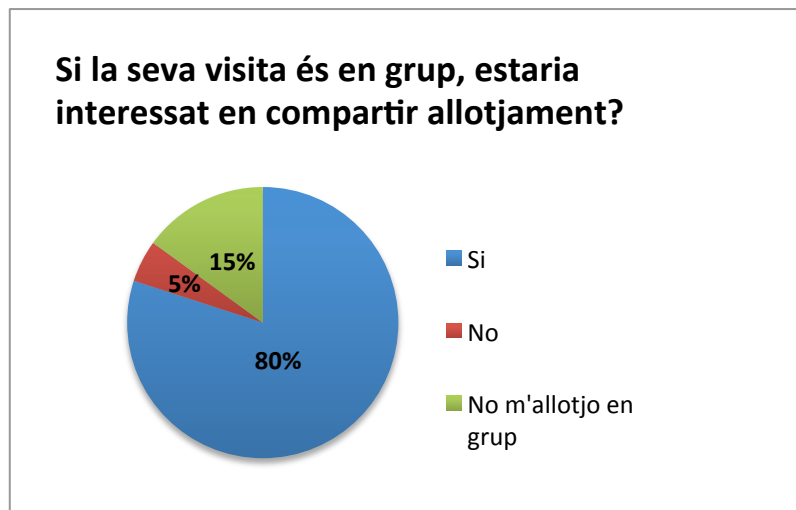




Veiem que la gent no ha tingut dificultat per trobar allotjament, ja que com hem comprovat en preguntes anteriors el tipus de turista és jove, i actualment amb Internet no és difícil trobar aquest tipus d'informació.

D'altra banda s'observa que a la major part dels turistes els sembla adequat el preu de l'allotjament.

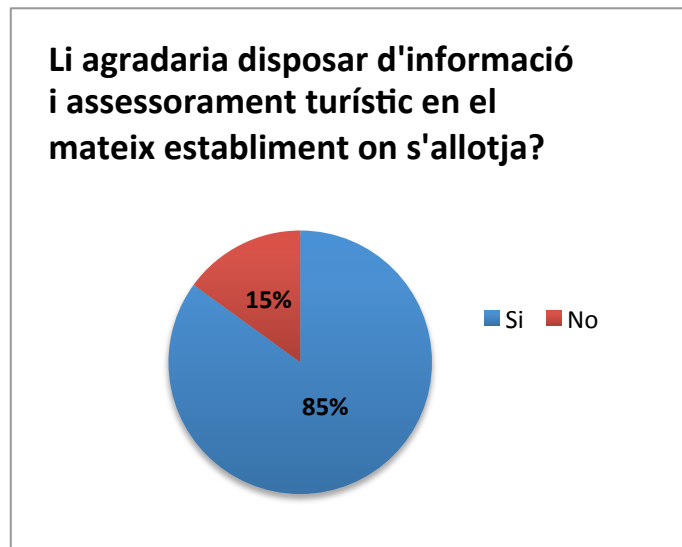
- Amb el cas que:



La major part dels turistes enquestats pensen que en el cas de visitar la zona en grup estarien disposats a compartir el mateix habitatge.



Veiem clarament que a la majoria dels turistes els agradaria descobrir com era la vida en les cases pageses i ramaderes al mateix temps que gaudeixen de la seva estada a l'habitatge on s'allotgen.



Veiem clarament que el turista veu amb molt bons ulls poder disposar, en el mateix lloc on s'allotja, d'un petit punt d'informació sobre què pot visitar durant la seva estada, i al mateix temps rebre assessorament per part d'una persona que coneix perfectament la zona.

- Conclusions obtingudes dels resultats de les enquestes:

Una vegada realitzades les enquestes, l'alumne pot extreure els següents resultats a fi de poder veure l'opinió dels turistes. També vol veure si la idea que ell té sobre la creació d'un nou negoci és de gust del viatger que s'allotja al poble.

Amb el resultat de les anteriors qüestions es pot arribar a unes conclusions molt definides i veure clarament que, el perfil del turista és de mitjana edat, el qual visita la zona amb família i amics per poder gaudir de forma general de tota l'oferta turística que hi ha a la zona.

Per a la creació del negoci que s'estudia, és positiu que els turistes facin estades de més d'un dia; d'aquesta manera veiem que hi ha demanda d'allotjament.

També s'observa en l'enquesta que els punts diferenciats que tindria el nostre negoci respecte la resta com ara l'ambientació de l'habitatge, punt d'informació, assessorament turístic i possibilitat de gaudir d'un mateix habitatge tot el grup, gran part dels enquestats coincideixen amb que els sembla una bona idea.

- Conclusions de cara a la creació d'un habitatge d'ús turístic.

Després de l'anàlisi de les diferents preguntes realitzades als habitants, al sector empresarial de la població i al turista, es reforça la possibilitat de tirar endavant el projecte de condicionar una casa en un habitatge d'ús turístic. Les dades ens diuen que hi ha una mancança d'aquests tipus d'habitatges a la població, tal i com es pot observar a les preguntes fetes a les enquestes on un 76% dels enquestats creu que sí, i a la pregunta de si hi ha un servei suficient pel que fa a l'oferta d'allotjament a la població un 47% creu que no, en aquestes dos dades es basem per tirar endavant la creació de l'habitatge d'ús turístic.

També veiem que la idea d'oferir una estància lligada a l'agricultura és un dels possibles punts forts del turisme de Gandesa.

Un altre punt que ens porta a ser optimistes en la creació d'un habitatge d'ús turístic és que un gran percentatge dels enquestats creu amb la possibilitat de lligar els seus negocis amb aquesta nova idea.

## **6.2- Estudi de la competència**

Un dels altres mètodes que l'alumne utilitza per buscar possibles avantatges o desavantatges del producte que vol estudiar és la realització d'un estudi de la competència.

Pel que fa a l'estudi de la competència a la ciutat, després d'haver fet una recerca de l'oferta d'allotjaments que podem trobar-hi, es pot veure que l'oferta d'habitatges d'ús turístic és mínima. Només se n'ha trobat un d'aquest tipus, "Ca Tibaria". A la seva pàgina web podem veure que és una casa on van deixar de viure-hi els propietaris per traslladar-se a una de nova; això va fer que aquests donessin al seu habitatge anterior la funció d'ús turístic.

El que també podem trobar a la població són uns altres tipus d'allotjaments totalment diferents al que nosaltres volem oferir.

L'Hotel Piqué és un hotel amb una oferta de 50 habitacions, però no té res que veure amb un habitatge d'ús turístic; és un negoci amb una idea d'explotació diferent. A diferència del projecte en que es basa aquest treball, l'hotel no disposa d'espais compartits per a tots els clients, l'encant dels detalls de les cases d'abans, el servei personalitzat de cara al client, etc.

L'altre tipus d'allotjament que trobem a Gandesa és la "La Casa dels Abeuradors". Una antiga casa reformada fa uns 10 anys que es troba al centre de la població. Ofereix


allotjament a un dels 3 apartaments, 1 *loft* o 1 dúplex, tots aquets integrats dins la mateixa casa.

Aquest tipus d'habitatge si que ofereix qualitat en el seu servei perquè els apartaments són nous i amb detalls acurats, però és un negoci totalment diferent a la idea base; és un habitatge compartit on no pots gaudir d'un servei on poder estar sol.

Altres poblacions de la comarca si que disposen d'aquest servei. Per aquest motiu, s'han estudiat aquests habitatges per extreure'n els punts forts i els punts dèbils i poder-los tenir en compte a l'hora de crear el nostre negoci.

En conclusió, la idea de crear un habitatge d'ús turístic a Gandesa on el client pugui gaudir de l'estada amb la família, amics, etc. de manera confortables i amb la possibilitat de conèixer i compartir com era la casa de pagès i com s'hi vivia antigament, és el que fa que es diferenciï de qualsevol dels altres productes del mercat.

A continuació s'adjunten unes taules on es mostren els diferents tipus d'allotjaments que trobem tant a la població com a la comarca, i on s'analitza, de forma molt esquemàtica, l'oferta, els avantatges i els desavantatges que tenen cadascun d'ells.

Taula resum Avantatges i Desavantatges				
Nom i direcció	Emplazament	Avantatges	Desavantatges	Preus mig per persona
Nom: Hotel Piqué Direcció: Av. Catalunya, 68 Població: Gandesa		<ul style="list-style-type: none"> <li>Gran servei de pàrquing gratuït</li> <li>Servei de restaurant</li> <li>Cocteleria</li> <li>Amplia cartera de clients aconseguida al llarg del temps.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nomes servei hotelier per allotjar-se</li> <li>No poder allotjar-se tot el grup en un mateix espai</li> <li>No te l'opció de poder cuinar, obligat menjar fora</li> </ul>	25 €/nit
Nom: La casa dels Abeuradors Direcció: c/ Carnisseries, 11 Població: Gandesa		<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicat al centre de la població</li> <li>Apartaments ben equipats</li> <li>Nova construcció</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No disposa de pàrquing</li> <li>No poder allotjar-se tot el grup en un mateix espai</li> <li>Edifici compartit amb altres clients</li> </ul>	37 €/nit
Nom: Ca Tibaria Direcció: Av. Aragó, 22 Població: Gandesa		<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa gran per tenir una estada juntament amb tot el grup</li> <li>Ubicat al centre de la població</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicada al costat d'una carretera transitada</li> <li>Casa deixada igual que quan la van desvitar</li> <li>Casa sense cap encant</li> </ul>	15 €/nit
Nom: La Posada Direcció: c/ Major, 10 Població: Caseres		<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa amb molt d'encant i amb tots els detalls</li> <li>Espai per a poder fer cates i sopars</li> <li>Riu a la població</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicada a una població molt petita</li> <li>No disposa de pàrquing</li> </ul>	30 €/nit
Nom: Ca l'Ester Direcció: c/ de l'Església, 20 Població: Caseres		<ul style="list-style-type: none"> <li>Disposa de dos bicicletes</li> <li>Riu a la població</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mobiliari i decoració antiga i amb poc encant</li> <li>Situada a una població petita</li> <li>No disposa de pàrquing</li> </ul>	27 €/nit
Nom: Senia de Don Pedro Direcció: Crta. Horta St Joan - Arenys Població: Horta de Sant Joan		<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa molt equipada i alt estat de conservació</li> <li>Servei de parking, piscina i jardí</li> <li>Proximitat al parc natural dels Ports</li> <li>Proximitat amb la via verda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa ubicada fora del nucli urbà</li> <li>Apartada del centre de la comarca i de les Terres de l'Ebre</li> </ul>	25 €/nit
Nom: Cal Balico Direcció: c/ Santa Ubaldesa, 4 Població: La Fatarella		<ul style="list-style-type: none"> <li>Disposa de llar de foc</li> <li>Casa ben decorada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>No disposa de pàrquing</li> <li>Pàgina web deficient</li> <li>Població petita i amb pocs encants</li> </ul>	25 €/nit
Nom: Cal Tomas Direcció: c/ Caseres, 13 Població: Bot		<ul style="list-style-type: none"> <li>Proximitat amb la via verda</li> <li>Ubicada al centre de la població</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Població petita i poc turística</li> <li>No disposa de pàrquing</li> <li>Possibilitat de tenir que compartir l'edifici amb altres clients</li> </ul>	35 €/nit
Nom: El Refugi de Federico Direcció: c/ La Bassa, 39 Població: Bot		<ul style="list-style-type: none"> <li>Disponibilitat de pati exterior</li> <li>Proximitat amb la via verda</li> <li>Proximitat amb el parc natural dels Ports</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa d'obra nova amb poc encant</li> <li>No disposa de pàrquing</li> <li>Casa de dimensions petites</li> </ul>	30 €/nit
Nom: Camp de l'Abadia Direcció: c/ 11 de Setembre, 8 Població: Arnes		<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa ben equipada</li> <li>Proximitat al parc natural del Ports</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Casa de petites dimensions</li> <li>No disposa de pàrquing</li> <li>Manca molta informació</li> </ul>	25 €/nit

### **Conclusions estudi de la competència**

A la població de Gandesa només s'hi troba un habitatge d'ús turístic el qual no és de gran qualitat i amb un seguit de mancances considerables.

L'habitatge no només executarà la funció d'oferir allotjament al client sinó, també, la possibilitat de poder donar-li un plus a l'estada.

Els preus de l'habitatge seran coherents en relació als serveis que es donarà. El client ha de poder gaudir d'una estada en què a l'hora de decidir-se on allotjar-se el preu no li sigui un punt que li influenciï en la decisió.

A l'habitatge, el client haurà de poder disposar de la màxima informació, tant del que fa a la població com de la comarca; d'aquesta manera, es facilitarà el màxim l'estada al client.

Les xarxes socials, tindran que estar actualitzades i ser dinàmiques. La pàgina web serà fàcil d'utilitzar, molt il·lustrativa i intuïtiva, el client ha de sentir-se còmode amb el seu ús.

La possibilitat de buscar col·laboracions entre diferents empreses aportarà clients i afavorirà l'opció de tenir diferents tipus d'oferta a l'habitatge.

### **6.3- Conclusions estudi de mercat**

Les conclusions que podem extreure després d'haver realitzat l'anterior estudi de mercat són favorables.

En aquest apartat l'alumne ha pogut comprovar aquells desavantatges que podien aparèixer a l'hora de la creació de l'habitatge i d'aquesta manera, pot afrontar una millora dels punts febles.

A l'hora dels resultats de les enquestes a persones lligades al sector turístic de la població, les dades extretes deixen bones sensacions ja que la majoria creuen que fa falta un negoci d'aquest tipus i que la població i la comarca estan vivint un creixement per el que fa al turisme.

Gràcies a tot l'estudi anterior l'alumne continua endavant amb l'estudi de viabilitat.

## **7. PLA ESTRATÈGIC**

En el pla estratègic podem veure reflectida l'estratègia a seguir a l'hora de començar el negoci. En els següents punts es podrà analitzar el públic objectiu; és a dir, el tipus de clients i els factors que poden influir en que es decantin pel nostre negoci i no per un altre. La proposta de posicionament serà l'anàlisi per diferenciar el nostre negoci amb els altres i el Màrqueting Mix; s'hi parlarà del Producte, Preu, Distribució i Comunicació del negoci.

### **7.1- Proposta de posicionament**

En temes de competència directa, el projecte a estudiar hi té avantatges, al tractar-se de l'únic habitatge d'ús turístic amb connotació rural a la ciutat de Gandesa. A més a més, és la primera casa de pagès que es lloga amb possibilitat d'allotjament amb capacitat de 8-10 persones. Per aquest motiu, el projecte pot atreure molts més clients ja que té una línia a seguir pel que fa a l'oferta, màrqueting i venda del producte.

L'habitatge està molt ben situat al centre de la capital de la Terra Alta. La casa s'ubica molt a prop del turisme històric i de naturalesa del qual disposa la zona.

Per una banda, l'habilitació i les reformes de l'habitatge oferiran als clients una estada confortable, amb capacitat per acollir a un grup nombrós de persones.

D'altra banda, la remodelació i l'ambientació de la casa amb objectes decoratius i fotografies de l'època proporcionaran al client una experiència amb gust al passat. No només gaudiran d'una estada còmoda i tranquil·la, sinó també de la cultura agrícola i ramadera dels avantpassats.

En definitiva, el projecte aposta per un producte innovador però de característiques antigues amb la intenció de captar clients interessants en una experiència rural que s'adeqüi a les necessitats d'un grup gran de persones.

### **7.2- Públic objectiu**

L'habitatge d'ús turístic serà creat seguint un tipus de públic objectiu: tots aquelles famílies, grups d'amics i de treball que vinguin per desconnectar, fer turisme o motius laborals al poble/comarca.

Seria un públic que compren un gran ventall d'edat, ja que l'habitatge estaria equipat i pensat per a que l'estada sigui el màxim acollidora i còmoda per a tots els usuaris.

El públic principal interessat en el nostre habitatge són clients que busquen descansar i desconnectar de la rutina de la ciutat. Per un altre costat, també hi ha les persones que

busquen fer turisme per la zona: visitar cellers, fer cates de vins, viure l'arquitectura i la història, assistir a esdeveniments i festes populars de la terra, ...

Si es poden cobrir totes aquestes necessitats el negoci tindrà una cert avantatge:

- Estada amb grups: oferir una estada, conjuntament amb el grup, sense tenir la necessitat de haver que allotjar-se en diferents apartaments o habitacions.
- Preu ajustat: el preu també serà una part molt important per captar tot tipus de clients. Serà un preu totalitari pel lloguer de tot l'habitatge cosa que oferirà un preu accessible a comparació d'altres allotjaments de la zona.
- Aprenentatge i cultura: l'habitatge vol oferir un recull d'imatges de com era el dia a dia d'aquest anys enrere sobre la vida d'una família pagesa. Per aquest motiu es conservaran els llocs que queden a l'habitatge relacionats amb la pagesia; d'aquesta manera, el client conviurà amb habitacions i estris antics molt relacionats amb el treball agrícola i ramader de l'època.

### **7.3- Màrqueting mixt**

L'empresa a través de les 4p (Product, Price; Place and Promotion) té la variable per poder satisfer les necessitats del mercat i aconseguir els objectius establerts; és a dir, són variables controlables per ella mateixa.

- Producte:

Pel que fa al producte, és un habitatge d'ús turístic ubicat al casc antic de Gandesa, comarca de la Terra Alta. És una població amb un gran creixement turístic amb gran afluència de famílies i grups; per això, el projecte està pensat per a aquests tipus de clients.

La possibilitat de negoci rau en que seria el segon habitatge d'ús turístic de la població, pensat per oferir un altre tipus d'estada molt lligada a la pagesia.

Aquest habitatge constaria de dos plantes on i haurà 4 habitacions àmplies amb una cabuda màxima de 9 persones; hi ha una habitació de matrimoni, un servei complet amb pica, plat de dutxa, inodor, una cuina amb tots els electrodomèstics i estris per poder cuinar, un menjador i una saleta d'estar per veure la TV. A la planta baixa hi podrem trobar una sala oberta, un lavabo i dos espais més petits on antigament hi trobarem l'animal i un rebost d'emmagatzematge de productes del camp amb les seves pallisses.

En l'apartat de Definició del producte s'hi troba la informació detallada i tècnica del producte en projecte.



Per finalitzar, l'habitatge constarà d'un punt d'informació a la planta baixa on el client podrà tenir informació de tots els serveis i zones de lleure que disposa la població i les comarques del voltant. Això, donarà la màxima facilitat al client a l'hora de poder gaudir tant de la seva estada com de la zona.

- Preu:

El preu serà un dels punts més forts a l'hora d'influenciar al client perquè tota persona que vulgui visitar la població amb grup, família o fins i tot amb parella, l'habitatge tindrà un preu molt ajustat. Aquest fet, desmarcarà una mica més de la competència que hi ha a la població i als seus voltants.

A l'hora d'arribar al preu final, s'ha estudiat tant el que fa a la competència directa i indirecta, que podem trobar a la població i a la comarca; és a dir, tots els tipus d'allotjaments que es poden trobar per allotjar-se: hotels, apartaments, altres cases rurals i tots els habitatges d'ús turístic que trobem a la comarca similars a la idea de negoci, tal i com es pot veure en la següent taula de comparativa de preus.

Per aquest motiu, juntament, amb el director del projecte final de grau s'ha arribat a la conclusió que el preu del lloguer de l'habitatge és de 160€/dia, tot i que les setmanes que al calendari de previsió d'ocupació tinguem marcada com una ocupació fixa anual, hi haurà un plus ja que seran unes dies on l'ocupació del 100% dels allotjaments de la zona estan plens.

També hi ha la possibilitat de poder ajustar el preu les setmanes de temporada baixa, i per a l'estada de grups lligats a algun tipus d'esdeveniments amb altres empreses.

Comparativa de preus	
Ca Tibaria (Gandesa)	15€ per persona/dia
La Posada (Caseres)	27€ per persona/dia
Ca l'Estel (Caseres)	25€ per persona/dia
Cal Balico (La Fatarella)	25€ per persona/dia
<b>Preu Mitjà</b>	<b>23€ per persona/dia</b>

El preu mitjà d'allotjar-se al nostra casa serà d'uns 18€ per persona/dia, en el cas d'allotjar-se nou persones. Amb aquest preu aconseguim que si algun grup no son 9 persones per omplir la casa amb la seva totalitat, pugui que els surti igual de econòmic que allotjar-se en alguna altra casa de les quals em estudiat.

El preu total de 160€ per dia, ve donat amb que si l'ocupació de la casa es total, farà que el preu per persona sigui competitiu dins de la franja de preus d'altres habitatges similars, i en el cas que el grup o família no ocupi la totalitat de les nou places, el preu mitjà que sortirà

per persona serà més elevat tot i que no serà un preu que es desmarqui molt de la franja de preus que tenen els altres habitatges, per aquests motius s'ha decidit ficar un preu de 160€ per dia.

- Distribució:

La idea inicial per al producte és que la gestió no disposi d'intermediaris a l'hora de llogar-lo; tot i que al inici del negoci i fins a l'any de vida s'invertiran 6.000€ per fer publicitat. Després d'aquest període, el propietari de la l'habitatge serà el propi explotador al llarg de la seva vida útil. D'aquesta manera, evitant els intermediaris es podrà aconseguir un abaratiment amb els costos, el qual repercutirà amb els ingressos obtinguts i en poder tenir un preu molt més ajustat, que com ja em mencionat a l'apartat anterior, serà un dels punts més forts a comparació dels allotjaments del voltant.

També cal recalcar que el preu, com ja es comenta a la part final del punt anterior, el propietari podrà variar-lo segons la temporada en que es trobi i oferir preus adaptats per col·laborar amb altres empreses o amb algun esdeveniment de la població.

L'habitatge en projecte s'ubica a la població de Gandesa per dos motius. En primer lloc, perquè la casa es troba en aquesta població. En segon lloc, el propietari de l'habitatge és natiu de la ciutat de Gandesa, coneix les possibilitats i recursos dels quals disposa la població i és amant de la terra i la cultura i, és per això, que vol explotar les seves possibilitats .

- Comunicació:

Un altre dels punts importants dins del negoci serà la comunicació i màrqueting que es tindrà molt en compte.

L'estratègia comunicativa, serà apostar fortament els primers anys amb publicitat, i des de l'inici, ja que la publicitat de llançament, te que ser d'un gran volum, degut a que es molt important donar a conèixer el negoci a la major part de clients potencials possibles, aquesta estarà enfocada en fer alguna jornada de portes obertes a possibles clients o empreses que puguin necessitar aquest servei, una gran publicitat a traves de les xarxes i activar el negoci amb alguns tipus de sortejos o concursos, on d'aquesta forma els possibles clients en parlaran i ajudaran a donar-la a conèixer.

Una vegada feta la publicitat de llançament, es tindrà que seguir treballant a donar a conèixer l'habitatge tot i que duna manera més suau però en tot moment mai sense deixar de donar a conèixer el negoci, per aquest motiu la publicitat via internet serà continua ja que

la major part de consumidor d'aquest tipus d'habitatges consulten els diferents llocs i ofertes via internet.

La publicitat és un punt fort pel qual cal fer una inversió important amb la intenció de fer l'habitatge públic i donar-lo a conèixer. Està previst fer una inversió de 6.000€ durant el primer any com a llançament del negoci. El pressupost anirà destinat a:

La creació d'una pàgina web que sigui molt intuïtiva, fàcil d'utilitzar i actualitzada; també, amb moltes imatges de l'habitatge i amb informació detallada de tot allò que el client necessita conèixer. Hi haurà l'opció de penjar fotografies i deixar comentaris i opinions. El pressupost aproximat per la pàgina web és de 1.500€.

La contractació d'un *Community Manager* per a que s'encarregui de crear comtes a les xarxes socials: Facebook, Twitter, Instagram, etc.. A través d'aquest mitjà, es podrà s'explotarà la publicitat del negoci i, a més a més, es podrà fer algun sorteig per tal d'ampliar el nombre de seguidors. Dins d'aquesta contractació es vol incloure la creació de la imatge corporativa. El pressupost per aquesta publicitat de 2.500€.

La introducció de l'habitatge rural en pàgines web de lloguer d'allotjaments: airbnb.com, toprural.com, niumba.com, booking.com, etc. Per a la introducció de la casa en projecte en buscadors oficials hi ha previst un pressupost de 1.500€.

La creació d'informació en format paper: tríptics i targetes. Disponibles en locals públics, comerços i cellers, punt d'informació, etc., és a dir, en llocs on el client hi tingui accés. El pressupost per aquesta publicitat és de 500€.

L'opció d'anunciar-se per mitjà de les empreses que treballen en el sector del turisme amb les quals, després de pactar-ho, es podrien oferir paquets d'activitats: cates de vins, senderisme, oci, activitats esportives, etc. En aquest cas, no hi ha cap pressupost perquè el que es pretén es una col·laboració amb les empreses.

L'oferta de publicitat per mitjà del boca-boca, una opció senzilla i amb cost zero. És imprescindible oferir el millor servei per així aconseguir bones crítiques i guanyar clients.

Gràcies als anteriors mètodes de publicitat i els que aniran sorgint durant la explotació del negoci, el propietari de l'habitatge d'ús turístic pretén explotar aquesta forma de donar-se a conèixer per poder tenir el màxim d'ocupació.

## 8. PRODUCT'S DEFINITION

### 8.1- Product's descriptive memoir

The property product suggested is a house for a touristic purpose directed mainly for the tourism in Gandesa and the Terra Alta region. There is the need to offer a group accommodation, for families or enterprises offering a warm home stay with remains from the rural and farming life.

To do the descriptive memoir of the house, a detailed description of each floor is made. Then, there is a description of the services offered by the house and the aspects we could improve to give a better quality to the house and make it warmer.

The competitive advantage is to offer a house with a rural and ancient decoration to rent; and, even the owner availability because he knows well the area to organise tourism activities, leisure, bicycle renting, restoration advice... with no extra charge.

After this short description, we want to make this accommodation public at the present time and the changes needed to get its charm as a tourist accommodation to represent the rural life.

#### Ground floor:

We get into the ground floor from the narrow street, where there is a wooden door with two big shutters designed to enter the animal in the house with the carriage after labouring the fields. Following the door, there is a big open room, in which in one side we can find the laundry tools such as the washing machine, the sink and a small drinking tank from which the animal drank when getting in from the fields. On the left side, there is a small bathroom with a shower, a toilet and a sink; used by the peasants when arriving at home.

At the bottom there is a room to store the food, where in the past people stored the fruits recollected from the fields (potatoes, fruits, vegetables...) and some working tools. Nowadays, the heater is placed there, together with a space to store tools. On the left side, there is the stable where the animal rested. In the upper part of the room storing the food and the warehouse, the straw loft can be found, to which you get into through a wooden ladder. This is where straw was stored to feed the animal.

First floor:

You get into the first floor through the narrow stairs. Once climbed, there is a small entrance hall with a mirror and a piece of furniture to leave the belongings.

Then, there is a corridor with doors. Once you enter the first one you can find the kitchen, which is not very big but it is equipped with an oven, a freezer, a gas stove and a hood and there is also a small window giving access to a courtyard used for ventilation.

On the second door, there is a bathroom with a bath, a toilet, a sink and a bidet; there is a window giving also access to the courtyard. This is the only toilet on this floor.

After the next and last door on the right side of the corridor, there is a living room with a small sofa, chairs and a table and a small piece of furniture and a television. This was the room more used by the owners since it was the place to rest and chat after working. It also has a window giving access to the courtyard.

At the end of the corridor there is a small storeroom to keep the less used cooking tools, the herbs, the oil and some cleaning products.

On the right side of the hall there is a big room with a small balcony. This room is the dining room with a big table for 8 or 10 people and a big piece of furniture to store the plates, the tablecloths and other tools to serve the food.

The small balcony in the dining room is a good opening to the street that lets the natural light get in and it also provides the room of ventilation. In the past, there were lots of season flowers in the balcony and you could dry the clothes and even chat there. The balcony was one of the more alive parts in the house.

Next to the dining room, there is a small room with a bed which was used to rest after the meals.

Second floor:

On the second floor there are two bedrooms, a small storeroom and a big room. One of the bedrooms is a double bed room and it has an exit to the courtyard; in the other bedroom, facing the street, there are two beds with goat woollen mattresses, made in the past by the owners from their own goats' wool.

In the big room, there is the iron table and some other tools that are no longer useful. This room is placed next to the storeroom, where some canned food was kept, prepared by the owners.

Changes to be done to improve the accommodation for a touristic use

In order to give a better service to the customer, some changes would be done to make an accommodation with better benefits and comfort.

On the list below, there are possible changes that would be needed to improve the accommodation. So, the main and necessary changes that would let the accommodation to enter into the market would be:

- Remodel the bathroom on the ground floor because it is very old and it is not in a well condition.
- Get rid of the wood in the stairs and paint them.
- Remodel the kitchen. It is very important to keep rustic furniture and equipped it with the electrical appliances needed (dishwasher, microwave...)
- Adapt the T.V. room to a bedroom.
- Adapt the bedroom on the ground floor to a T.V. room, and in this way the T.V. room would be next to the dining room, and in the upper floor there would be a full bedroom area.
- Adapt the big room on the second floor to a community room to set it with different beds and, in this way we could offer more beds for the customers.
- A new bathroom on the second floor where the store room is placed. There would be a small shower, a toilet and a sink.
- Old photos from the house compilation and exposition so the customer could see how life in the past was when the owners were farmers and peasants (animal images, images of the chatting in the balcony...) Decoration of the house with old farming tools to introduce the customers to the rural life and, it would even give a special charm to the house.
- Internet installation to give a better service to the customers, so it would be easier to contact people looking for a business accommodation.

Long term possible improvements:

- Storeroom adaptation on the ground floor as a small room to organise meals and wine tasting activities which would be organised by the wine business in town.
- Acquisition of four bicycles to be offered to the customer, so they could move around the town easily.
- Acquisition of the next door house to create a small yard, which would offer a leisure place and in which there would be a barbecue to improve the services of the house.

- Changing the gas heater, for a pellet heater; so the house would be more sustainable.

#### Existing building system:

- Carrying vertical structure with stone walls and variable thickness wall. There are no pillars in the inside
- Horizontal structure with one way forged made of circular section with variable diameter small wooden beams and among beams structure with mortar lap. Loads are shared among the walls.
- Spanish roof tile with one gradient, made by an inclining structure with beam one way slab of small prestressed concrete and structural framework ceramic brick under the roof. Approximate gradient 20%.
- Stone vertical closing and variable thickness wall, made of wood in the inside and aluminium in the outside.
- Interior dividing made of ceramic brick.

### **8.2- Graphic documentation**

The blueprints will be shown on the annex, on the graphic documentation section. The following blueprints will be included:

- Blueprint 1: Location
- Blueprint 2: Current floors
- Blueprint 3: Current floor heights
- Blueprint 4: Suggested floors
- Blueprint 5: Suggested height floors
- Blueprint 6: Section A
- Blueprint 7: Section B and façade

### **8.3- Features and product services**

The target house studied is made up of three floors, with a 175m<sup>2</sup> surface, in which only 135m<sup>2</sup> are habitable. It is made up of 4 bedrooms with beds, 3 bathrooms, a living-dining room, a full equipped kitchen and a big room with a storeroom to keep products and a smaller one to park bicycles.

Some information tables are attached below, providing the features of each one.

General Data	
Name	Ca la Lupe
Town	Gandesa
Adress	c/ Castillejos, 31

General features	
Num. of bedrooms	4
Kitchen	1
Bathrooms	3
Big room	1
Living-Dining room	1
Bike parking	1
Storeroom	1
Laundry room	1
Straw loft	2



Services of the house for a touristic purpose		
Rooms	Square metre	Brief description
Kitchen	5,10	Full equipped kitchen with electrical appliances: oven, fridge, glass ceramic-hob and microwave
Living-dining room	15,46	Room provided with table and chairs for 10 guests, room with a small sofa and chairs, a plasma screen TV and a piece of furniture to store the cutlery and the tablecloths
Laundry room	1,52	Small room to store sheets, towels and some cleaning products and tools
Storeroom Ground floor	17,00	Small storeroom to keep products and, a small room for the old farming tools display
Bike parking	6,23	Small room to park the bicycles
Main entrance	17,72	Big room, where leisure activities or wine tasting activities could take place
Hall 1st floor	8,56	Small entrance hall to leave the belongings and a corridor to get to the different rooms on the ground floor
Garnatxa Bedroom	7,58	Bedroom on the first floor with two single beds
Morenillo Bedroom	13,32	Bedroom on the second floor with a double bed and a single bed
Cabernet Bedroom	10,60	Bedroom on the second floor with a double bed
Syrah Bedroom	10,12	Bedroom on the first floor with two single beds
Corridor 2nd floor	4,23	Corridor to get to the different rooms on the floor
Bathroom Ground floor	2.01	Small bathroom, equipped with a toilet and a sink
Bathroom 1st floor	3.96	Bathroom equipped with a toilet, a sink and a shower
Bathroom 2nd floor	3.29	Bathroom equipped with a toilet, a sink and a shower

**Check-in and Check-out time**

Check-in time at 10:30h

Check-out time at 9:30h

House availability 365 days a year

\*Check-in and checkout times could vary if there are no reservations the day after.

## 9. ESTUDI ECONÒMIC

### 9.1- Inversió econòmica

Per a la creació de tot negoci hi ha d'haver una inversió inicial per poder fer que arribi a ser una realitat.

La inversió dependrà de quin tipus de negoci es i com el volem vendre.

En el nostre cas, per a la creació del negoci que es planteja: el condicionament d'un habitatge del casc antic en habitatge d'ús turístic, la inversió que hi haurà serà el projecte de rehabilitació, el cost de la rehabilitació, les despeses varies, els tràmits i gestions i la publicitat/màrqueting.

Un dels costos principals serà el valor de mercat de l'habitatge que, tot i que en aquest cas no seria apreciable perquè és un habitatge de propietat, l'hauríem de tenir en compte a l'hora d'analitzar les despeses ja que també entraria en la inversió. En el cas de donar-li aquesta utilitat (habitatge d'ús turístic) se li ha de donar un valor i tenir-lo en compte, perquè sinó aquest es podria llogar o vendre i treure-li una benefici.

Per poder donar valor a l'habitatge s'ha fet un estudi de cases d'estils similars i de la mateixa zona en les quals podem veure el preu estimat de l'habitatge.

<b>Taula Comparativa de Preus</b>			
Localització	Metres <sup>2</sup>	Preu	Preu/m <sup>2</sup>
c/Murillo	129m <sup>2</sup>	90.000€	698 €/m <sup>2</sup>
c/ Horta	270m <sup>2</sup>	80.000€	296 €/m <sup>2</sup>
c/ Plaza Església	200m <sup>2</sup>	95.000€	475 €/m <sup>2</sup>
c/ Sant Antoni	320m <sup>2</sup>	110.000€	344 €/m <sup>2</sup>
c/ Iriarte	82m <sup>2</sup>	66.000€	805 €/m <sup>2</sup>
c/ de Bot	100m <sup>2</sup>	70.000€	700 €/m <sup>2</sup>
<b>Preu Mitjà m<sup>2</sup></b>			<b>553€/m<sup>2</sup></b>

Habitatge estudiat →  $175\text{m}^2 \times 553\text{€/m}^2 = \underline{\underline{96.775\text{€ Valor Mercat Habitatge}}}$

Per a fer el negoci s'ha d'invertir en:

- El projecte de rehabilitació i condicionament de l'habitatge: és una casa amb uns quants anys i seria necessari fer alguna reforma per a que sigui més funcional, acollidora i disposi de millors prestacions. Tot plegat, per a que el client es decideixi pel nostre allotjament abans en comptes d'altres.
- El cost de rehabilitació: el valor econòmic per dur a terme els canvis pertinents i acordats en el projecte de rehabilitació.

- Les despeses varies: són el cost per equipar la casa amb el material necessari per a que el client pugui gaudir de l'estada: cobrteria, llençols, tovalloles, estris de cuina inexistents, etc.
- Els tràmits i gestions: seran aquelles despeses associades a la burocràcia, com la realització de la cèdula d'habitabilitat útil per poder tenir el permís d'habitatge d'ús turístic i iniciar-hi l'activitat.
- La publicitat i màrqueting: engloba la publicitat necessària per donar a conèixer l'habitatge i les despeses de contractació d'alguna empresa amb l'objectiu que es doni vida a les xarxes socials i altres mitjans.

Tot seguit es presenta una taula amb les despeses estimades del costos dels punts mencionats anteriorment.

<b>Despeses estimades de la inversió</b>	
Valor de mercat de l'habitatge	96.775€
Projecte de rehabilitació	2.000€
Cost de rehabilitació (Pressupost)	11.630€
Despeses varies	1.500€
Tràmits i gestions	300€
Publicitat i Màrqueting	6.000€
<b>TOTAL</b>	<b>118.205€</b>

Podem observar en la taula anterior que el valor de la inversió, en la creació de l'habitatge d'ús turístic ascendeix a uns 118.205€.

## 9.2- Cost de la reforma

Una vegada es va fer la inspecció visual de l'habitatge i es va prendre la decisió de les reformes que s'havien de fer per condicionar la casa, es va fer un pressupost per quantificar el cost per dur a terme aquets canvis. Per això, es va utilitzar el programa de pressupostos Presto i s'extreien els preus de la base de dades de I.T.E.C.

Tal i com podem veure en els annexos del treball, el pressupost realitzat es basa en: l'enderroc d'un envà de la sala d'estar, el canvi de la cuina i els lavabos existents, la creació d'un nou lavabo a la segona planta, una mà de pintura a tot l'habitatge i la compra de mobiliari inexistent.

El cost total d'aquestes actuacions ascendeix, tal i com queda reflectit al pressupost adjuntat als annexos, a un valor de 11.160€.

### 9.3- Prevenció de contra explotació

Per poder tenir una previsió dels dies en que l'habitatge estarà ocupat, s'ha realitzat un anàlisi dels dies en que a la població o el seu entorn hi ha festes, activitats esportives, actes o, simplement, els dies en que la gent es desplaça per ésser temporada de vacances o pont.

Tal i com podem veure a l'estudi d'ocupació anual que trobem en els annexos, s'observa que durant l'any podem tenir una ocupació similar en tots els mesos, excepte durant l'estiu on l'ocupació és màxima. Fins i tot podem veure que hi ha unes dates en les quals l'ocupació és del 100% a tota la zona, cosa que fa que en alguns períodes l'habitatge tingui un plus del 50% afegit al preu, considerant-ho temporada alta. D'aquesta manera, i una vegada realitzada la previsió, extrèiem les dades que podem veure en la següent taula.

Estudi possible ocupació	
Dies ocupats a l'any	220 dies
% Ocupació anual	60%

Tal i com hem comentat en punts anteriors, l'habitatge només tindrà la possibilitat de llogar-se amb tota la seva totalitat, i a un preu de 160€ per dia, excepcionalment els dies de temporada alta en què el preu serà de 240€/dia.

En tot cas, no podem fer el càlcul de l'import del benefici que obtindrem amb aquest preu ja contem que uns 15€ aniran destinats a cobrir les despeses energètiques d'aigua, llum i calefacció. És a dir que el benefici final serà de 145€/dia.

Si tenim la previsió de tenir una ocupació de 220 dies anuals, podem calcular que

$$220 \text{ dies anuals} \times 145\text{€/dia} = \mathbf{31.900\text{€ anuals de benefici}}$$

i fer una previsió que podem extreure uns 31.900€ anuals amb l'explotació de l'habitatge d'ús turístic.

	Projecció de la compte de resultats (6 anys vista)			
	Ingressos (€)		Despeses (€)	
Any 0			Valor habitatge	96.775,00
			Projecte Reabilitació	2.000,00
			Rehabilitació	11.630,11
			Despeses varies	1.500,00
			Gestió documentació	300,00
			Publicitat/Màrqueting	6.000,00
1r Any	Benefici anual segons previsió 220dia x 160€/dia	35.200,00	Publicitat/Màrqueting	500,00
			Despeses varies	500,00
			Serveis (aig, llum)	3.300,00
			Despeses personal	4.500,00
2n Any	Benefici anual segons previsió 220dia x 160€/dia	35.200,00	Publicitat/Màrqueting	500,00
			Despeses varies	500,00
			Serveis (aig, llum)	3.300,00
			Despeses personal	4.500,00
3r Any	Benefici anual segons previsió 220dia x 160€/dia	35.200,00	Projecte Reabilitació	500,00
			Despeses (€)	500,00
			Serveis (aig, llum)	3.300,00
			Despeses personal	4.500,00
4t Any	Benefici anual segons previsió 220dia x 160€/dia	35.200,00	Publicitat/Màrqueting	500,00
			Despeses varies	500,00
			Serveis (aig, llum)	3.300,00
			Despeses personal	4.500,00
5e Any	Benefici anual segons previsió 220dia x 160€/dia	35.200,00	Despeses personal	500,00
			Despeses varies	500,00
			Serveis (aig, llum)	3.300,00
			Despeses personal	4.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>Ingressos (€)</b>	<b>176.000,00</b>	<b>Despeses (€)</b>	<b>162.205,11</b>

Resultat 5 anys vista	Ingressos - Despeses	<b>13.794,89</b>
-----------------------	----------------------	------------------

#### **9.4- Conclusions de l'estudi econòmic**

Una vegada realitzat tot l'estudi econòmic en el qual s'han analitzat tots els punts que influenciaran amb el cost que tindrem en muntar el negoci, i els beneficis que podrem extreure anualment una vegada aquest estigui en funcionament, podem veure les dades següents:

Despeses d'inversió → 118.205€

Benefici anual → 35.200€

Segons les dades reflectides en la següent taula observem que no obtindríem un benefici del negoci fins al 5è any d'explotació ja que els 118.205€ invertits no es recuperarien fins a principis del 5è any tal i com veiem tot seguit a la taula de projecció de comptes de resultats.

D'aquesta manera podem arribar a la conclusió que el negoci és viable, però no se n'hi podrien extreure beneficis a curt termini.

## 10. ESTUDI FINANCER

L'últim estudi a realitzar en el pla de viabilitat és l'estudi financer. En aquest s'analitzen les variables que influeixen directament en veure si una inversió és rentable o no.

Les variables mencionades anteriorment seran, en primer lloc, la persona que prendrà la decisió d'invertir, el producte immobiliari que es vol realitzar la inversió, els diners que s'hauran de dipositar per començar amb la realització del negoci, així com totes les despeses periòdiques que siguin necessàries; els ingressos periòdics que la persona espera obtenir en la seva inversió i per últim, el temps ja que es tracta de la base de la inversió.

El Cash-Flow és un indicador important d'entrada i sortida de caixa d'un producte. En aquest, els inversors poden observar quins seran les despeses i els ingressos que es produiran al llarg del temps gràcies a un o més productes.

En el cas de l'habitatge d'ús turístic, es pot veure que els ingressos que donarà el lloguer de la totalitat de la casa, i per contra, els gestos que es produiran seran degut a la rehabilitació, publicitat, màrqueting, honoraris, entre d'altres.

Per tant, el Cash-Flow permetrà veure si el negoci donarà la rendibilitat esperada a l'inversor.

Per últim, tots els càlculs que realitzarem a continuació, així com el Cash-Flow, podrem trobar-los en els annexos "*Cash-Flow prèvi*" i "*Cash-Flow definitiu*".

### 10.1- Cash-Flow prèvi

El primer pas a tenir en compte per a la realització el *Cash-Flow prèvi* és analitzar tots aquells aspectes importants que influiran en l'habitatge d'ús turístic on aquest es dedicarà al lloguer temporal de l'habitatge, oferint als seus clients tots els seus serveis per a poder gaudir d'una estada el més acollidora possible.

Aspectes ha tenir en compte per a la realització del Cash-Flow:

- Preu de comercialització: es considerarà com a cost de comercialització, el preu que s'haurà de tenir en compte en el procés de lloguer de l'habitatge. En el cas del producte immobiliari a desenvolupar serà un 5% sobre el lloguer anual.

Any 1-6	1760 €
---------	--------



- Valor residual de l'edifici: al ser un habitatge el qual no serà venut pel propietari, sinó que estarà dins dels seus bens, s'haurà de tenir en compte el valor residual de l'edifici en l'últim any de la realització del Cash-Flow. Aquest valor aporta una estimació de quin serà el preu durant el pas dels anys.

El valor residual de l'edifici es calcula de la següent manera:

$$V_r = P_c \cdot (1 + E_a)^{A_e}$$

Referencies	Valor aplicat
Valor residual edifici	
Preu Construcció	108405,11
Estimació augment del preu	4,00%
Anys explotació	6 anys

Per tant, el valor residual del producte immobiliari serà de 137.167,05 €. Això ens indica que en el cas de vendre l'habitatge després de 6 anys, i tenint en compte l'estimació de l'augment del preu el producte immobiliari serà venut per aproximadament 140.000 €.

### **Anàlisi de rendibilitat**

Per poder comprovar totes les dades del producte immobiliari i tenint en compte el Cash-Flow que s'adjunta en l'apartat "Cash-Flow prèvi", s'extrauran tres dades important per analitzar la viabilitat de l'habitatge d'ús turístic.

En un primer pas es calcularà VAN, on aquest permet igualar tots el moviments de caixa (despeses i ingressos) que es produiran en un futur a un valor actual (temps zero) i comparar-la en la quantitat de diners a invertir. Després de realitzar-lo de verificar el resultat amb les següents premisses:

Si el VAN és major a zero s'acceptarà el projecte ja que la inversió realitzada estarà per sobre de la rendibilitat exigida al projecte.

Si el VAN és menor a zero s'haurà de rebutjar el projecte, ja que la inversió realitzada estarà per sota de la rendibilitat exigida al projecte.

Si el VAN és igual a zero s'haurà d'acceptar el projecte, ja que la inversió realitzada serà igual a la rendibilitat exigida al projecte.

**Formula del VAN**

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Vt}{(1+K)^t} - I_0$$

*Vt: representa els fluxos de caixa en cada període de la inversió*

*I<sub>0</sub>: valor dels gestos inicials de la inversió*

*n: número de períodes considerats*

*K: interès considerat*

En segon lloc es calcularà el TIR. Aquest atorga la taxa de l'interès mitjançant la qual es recuperarà la inversió, és a dir, quan els ingressos i les despeses s'equivalen. Per analitzar el resultat és important tenir en compte que quan major sigui el TIR obtingut, major serà la rendibilitat del producte. Per calcular-lo només farà falta igualar a zero la formula del VAN.

Per últim es calcularà el PAYBACK, on aquest demostra al promotor el període de temps en el qual es recuperarà la inversió. Com menor sigui el PAYBACK millor serà el projecte.

Per calcular el PAYBACK només farà falta observar el Cash-Flow que es veurà en l'estudi financer i veure en quin punt la caixa final serà major que zero per primera vegada després de realitzar la inversió.

Una vegada explicat el funcionament de cada paràmetre s'adjunten els resultats obtinguts dels càlculs realitzats en Cash-Flow previ.

VAN	5156,43 €
TIR	9,42 %
PAYBACK	6 anys

### **10.2- Cash-Flow definitiu**

La realització del Cash-Flow definitiu indica unes circumstàncies actuals més reals, ja que es té en compte les aportacions per part d'inversos externs i per crèdits bancaris.

En aquest cas, l'alumne decideix per dividir l'efectiu líquid de major espessor, els 135.235,11 € anteriorment mencionats, a parts iguals entre inversors i crèdits bancaris. Per tant, el primer invertirà en l'habitatge d'ús turístic 67500 € i el banc 67500 €.

Cal destacar que tots dos, en el cas d'invertir en l'habitatge d'ús turístic dedicat al lloguer de tota la casa.

El banc obtindrà uns interessos dels diners que doni al propietari de l'habitatge, per tant, i tenint en compte uns gestos financers del 5%, s'emportarà aproximadament 3.375 €.

En el cas dels inversos externs de l'habitatge d'ús turístic, se'ls entregarà el VAN anteriorment calculat, per tant, ells ingressarien aproximadament 5.200€.

Per últim, dir que la inversió realitzada per part del banc serà un ingrés directe durant el primer any i la inversió realitzada per les persones externes serà al llarg de la rehabilitació de l'habitatge.

En resum, en la taula de Cash-Flow definitiu que s'adjuntarà a continuació es podrà observar com els fluxos de caixa estudiats any en any mai seran negatius, atorgant la viabilitat del producte immobiliari estudiat al llarg del projecte.

### **10.3- Conclusions de l'estudi financer**

Com a conclusions de l'estudi financer es pot afirmar que una vegada calculats el VAN, TIR i PAYBACK del producte immobiliari, aquest és favorable.

D'altra banda s'han obtingut els resultats esperats dels tres indicadors de viabilitat, destacant el 9,5% de rendibilitat del producte (TIR).

Gràcies a la planificació de la finançament per part externa, a través de banc i inversos externs, s'ha pogut tancar el fluxos de caixa anuals evitant les pèrdues en ells.

Per aquest motiu, el pas següent serà l'exposició davant dels possibles inversors i bancs del producte immobiliari, amb l'únic fi d'aconseguir aquests efectius líquids necessari per l'explotació de l'habitatge d'ús turístic a Gandesa.

## 11. CONCLUSIONS

Degut a l'estudi de viabilitat de l'adequació d'una casa al casc antic de Gandesa per a convertir-la en habitatge d'ús turístic hem pogut extreure les següents conclusions.

Pel que fa a la realització del projecte final de grau les conclusions que extraïem, sobre el tema que vam elegir és que l'alumne ha pogut treballar enfocant el treball cap al tema que més li ha interessat durant tot el transcurs de la carrera i on espera poder treballar-hi en un futur, en els estudis de viabilitat i les reformes immobiliàries.

D'altra banda, l'alumne ha posat tota la seva dedicació i coneixements per l'elaboració del projecte final de grau on ha pogut comprovar que tot el relacionat amb el món de la construcció és un ventall molt ampli i a l'hora de la realització d'un treball, prèviament s'ha informat de molts temes com la normativa, els tràmits, entre d'altres. Amb tot això, l'alumne assegura que tot el que ha après al llarg de la realització d'aquest estudi, hauran estat com unes pràctiques encarades a la futura vida laboral.

També extraïem conclusions pel que fa referència a l'après amb la realització de l'estudi de viabilitat ja que abans de començar la realització d'aquest l'alumne no s'hauria imaginat mai que un estudi de viabilitat era una part totalment aïllada de molts dels conceptes donats durant la carrera, veien així que en tenia un concepte equivocat.

Per aquest motiu l'alumne se n'adona que en un estudi de viabilitat, es posen en pràctica molts dels conceptes treballats durant la seva formació a la universitat.

Per a la realització de l'estudi no només les assignatures d'economia han estat les que l'alumne a utilitzat, sinó que ha pogut veure que un estudi de viabilitat és una part que engloba tots els conceptes, des de la realització de plànols, càlcul d'un pressupost, estudi de la normativa, coneixements de construcció i molts més, on sense els coneixements adquirits en aquestes assignatures hauria estat impossible la realització d'aquest projecte.

Per últim i analitzant el treball extraïem les conclusions sobre l'apartat de viabilitat.

Tal i com hem pogut anar observant en els diferents apartats del treball, l'estudi era favorable a la creació tant pel que fa econòmicament, com per necessitat, competència, etc.

Hem pogut veure que la casa de propietat de la família tenia una càrrega, però al poder-la anul·lar fàcilment, això feia que no suposés cap impediment per seguir amb el negoci.

A l'estudi urbanístic, l'alumne a comprovat que les normatives que s'apliquen als habitatges d'ús turístic són una normativa molt bàsica, cosa que fa que tota persona que tingui una propietat pugui donar-li aquest ús.

En l'apartat econòmic s'ha pogut veure que els números influeixen directament, tant pel que fa al cost de reforma i adequació com en les gestions derivades per a la posada en marxa del negoci.

Tenint amb compte tot l'analitzat, les conclusions que se'n extreuen una vegada acabat l'estudi són satisfactòries i a l'espera que en un futur pugui ser una realitat i poder donar molt bon servei i poder treure-hi el màxim rendiment.

Resumin, veiem que tot l'après al llarg de la carrera és necessari per a la realització del treball final de grau. A més a més l'alumne ha pogut iniciar-se a veure com pot ser un projecte a la vida real i els passos que s'han de seguir per a la realització d'un projecte des de la cerca d'informació fins a l'extracció d'unes conclusions.

I per últim i més important, que l'estudi de viabilitat realitzat resulta favorable en tots els aspectes estudiats, veiem d'aquesta manera que tot i la crisi hi ha oportunitats de negoci.

## 12. BIBLIOGRAFIA

### Llibres

- Jordi Vilajosana Béjar (2009), El mánager integral inmobiliario. Los decálogos inmobiliarios. Edicions UPC

### Publicacions

- Idescat, Institut d'estadística de Catalunya, dades d'atur
- DOGC, decret 159/2012, establiments d'allotjament turístic i d'habitatges d'ús turístic
- DOGC, núm. 5100 – 31.3.2008 Normes Subsidiàries de Planejament, de Gandesa

### Apunts assignatures Ingeriria de la Edificació (curs 2010-2015)

- Expressió Gràfica II.
- Economia de l'Empresa.
- Dret de l'Edificació.
- Pressupostos i Control de Costos.
- Gestió Urbanística.
- D.A.C. Perícia Inmobiliària.
- Projectes I, II.

### Enllaços web

- Dept. Empreses i Coneixement (Generalitat de Catalunya)

[http://empresa.gencat.cat/ca/treb\\_ambits\\_actuacio/emo\\_turisme/emo\\_empreses\\_establiments\\_turistics/emo\\_empreses\\_turistiques\\_allotjament/emo\\_habitatges\\_us\\_turistic](http://empresa.gencat.cat/ca/treb_ambits_actuacio/emo_turisme/emo_empreses_establiments_turistics/emo_empreses_turistiques_allotjament/emo_habitatges_us_turistic)

- Registre de planejament de Catalunya

<http://ptop.gencat.cat/rpucportal/inici/ca/index.html>

- Oficina Virtual del Cadastre

<https://www1.sedecatastro.gob.es/OVCFrames.aspx?TIPO=CONSULTA>

- Registre de la Propietat

<http://www.registropropiedad.com>

- Ajuntament de Gandesa

<http://www.gandesa.altanet.org>

- Codi Tècnic d'Edificació

<http://www.codigotecnico.org>

- Punt d'informació Gadesa

<http://terraalta.cat/gadesa/>

- Associació de turisme rural de la Terra Alta

<http://www.terraaltarural.org/habitatge-us-turistic/>

- Associació d'apartaments turístics de Barcelona

<http://apartur.com/es/estudi-impacte-social-economic-dels-habitatges-us-turistic-fevitur-p28d382.htm>

- Cercadors d'habitatges

<http://www.habitaclia.com>

<http://fotocasa.es>

<http://www.pisos.com>

<http://www.trovit.es>

- Col·legis tècnics

<http://www.apatgn.org>

<http://www.apabcn.cat>

### Estudis

- Pla estratègic de turisme de Catalunya

[http://empresa.gencat.cat/web/.content/20\\_-\\_turisme/coneixement\\_i\\_planificacio/recerca\\_i\\_estudis/documents/arxius/pla\\_cas.pdf](http://empresa.gencat.cat/web/.content/20_-_turisme/coneixement_i_planificacio/recerca_i_estudis/documents/arxius/pla_cas.pdf)

### Projectes finals de carrera

- M<sup>a</sup> Concepcion Duran. Estudio de comportamiento de compra de una vivienda. Noviembre 2013

- Lucas Ariel Piatì. Estudio de Viabilidad econòmica de un centro de Negocios en Barcelona. Febrero 2013



### **13. ANNEXOS**

# ESTUDI JURÍDIC

- Recull fotogràfic de l'habitatge
- Nota cadastral
- Nota simple (registre de la propietat)

## Recull fotogràfic de l'habitatge, estat actual



Façana



Entrada Principal



Escales primer pis



Distribuïdor primer pis





Passadís primer pis



Menjador primer pis



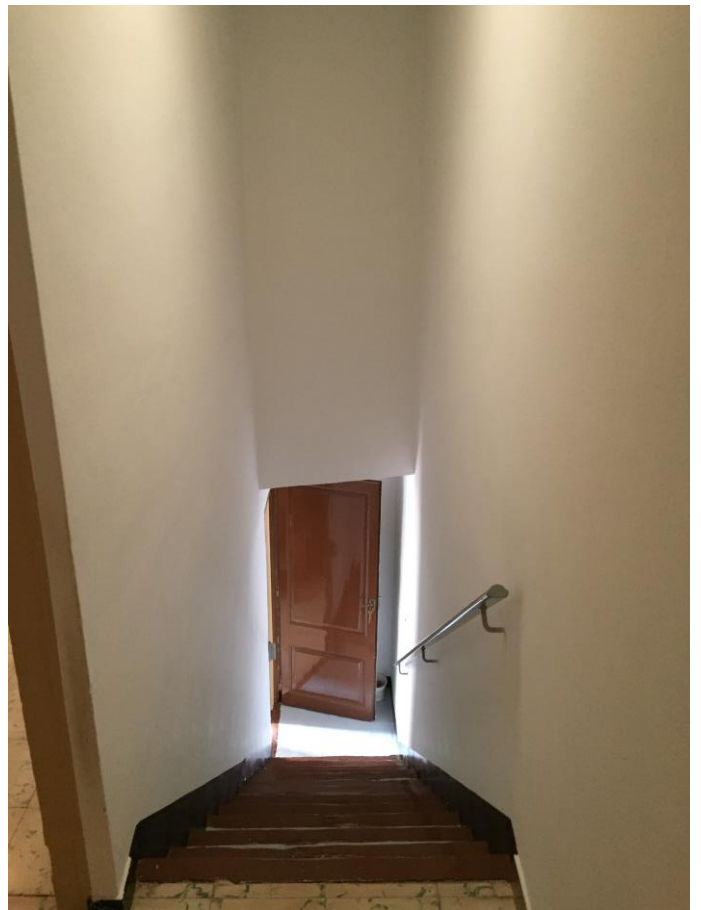
Cuina



Lavabo primer pis



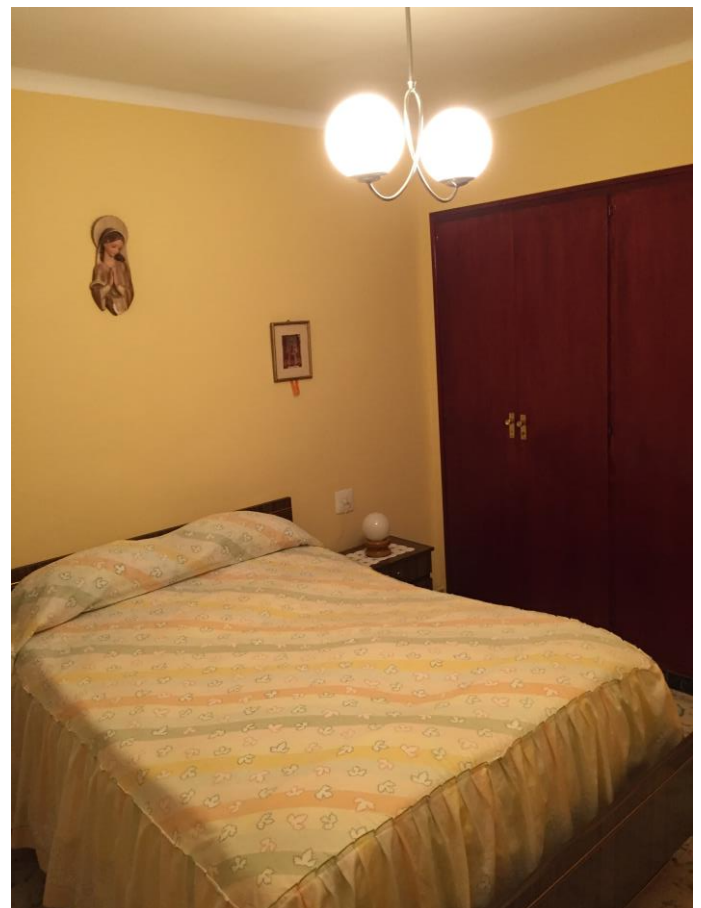
Sala d'estar primer pis



Escales segon pis



Habitació segon pis



Habitació segon pis





Sala segon pis



Passadís segon pis



Rebot segon pis



Vistes carrer des de l'interior

## REGISTRO DE LA PROPIEDAD DE GANDESA

Página 1 de 2  
Fecha 25/2/2016

## NOTA SIMPLE INFORMATIVA DE DOMINIO Y CARGAS

REFERENTE A LA FINCA: 2004 de GANDESA

Idufir 43002000320039r

DATOS REGISTRALES

Tomo 96 Libro 17 Folio 213

DESCRIPCION

URBANA o casa sita en la ciudad de Gandesa, calle de CASTILLEJOS, número treinta y uno, compuesta de planta baja y un piso, de superficie cuatro metros treinta centímetros de ancho por doce cuarenta de fondo, linda por la derecha entrando con Angela Solé, por la izquierda con Tomás Esquirol y por detrás con Ana Clúa Martí.

TITULARES ACTUALES

Nombre..... : doña GUADALUPE TOMAS JORNET  
DNI/NIF..... : Otros docs de personas fisicas  
  
Estado Civil ..... :  
Título ..... : HERENCIA  
Naturaleza Derecho : Nuda propiedad  
Carácter ..... :  
Participación ..... : Nuda propiedad de la totalidad  
Fecha del Título ... : 14-07-1976  
Autoridad ..... : Juan Bolás Alfonso  
Sede Autoridad ..... : Gandesa  
Inscripción ..... : 4ª de fecha 07-10-1976  
Observaciones:

TITULARES ACTUALES

Nombre..... : doña CARMEN JORNET PUEY  
DNI/NIF..... : Otros docs de personas fisicas  
  
Estado Civil ..... :  
Título ..... : HERENCIA  
Naturaleza Derecho : Usufructo  
Carácter ..... :  
Participación ..... : Usufructo de la totalidad  
Fecha del Título ... : 14-07-1976  
Autoridad ..... : Juan Bolás Alfonso  
Sede Autoridad ..... : Gandesa  
Inscripción ..... : 4ª de fecha 07-10-1976  
Observaciones:

Cargas

## PROPIAS DE ESTA FINCA

Aparece inscrita con fecha siete de octubre de mil novecientos setenta y seis, y al tomo 96, libro 17, folio 214, inscripción 4ª, la siguiente carga: Se halla afecta en favor de don José Tomás Jornet a un derecho de habitación por mientras sea soltero.

SIN ASIENTOS PENDIENTES

# ESTUDI URBANÍSTIC

- Compliment de la cèdula d'habitabilitat



Referència del projecte:

Àmbit d'aplicació:

- Habitatges construïts amb **anterioritat a 1984** ■ Habitatges fruit d'intervencions en edificis existents amb consideració d'usat (annex 4 grups E, F, H, J)

## REQUISITS GENERALS

■ <b>Construcció</b>	Característiques de la construcció que conforma o afecta l'habitatge: - ser sòlida - evitar que traspuï humitat - ser estanca a les aigües pluvials - evitar la inundació de l'habitatge - el sòl trepitjable tant de l'habitatge com del seu accés ha d'estar completament pavimentat, no ser polsegós i no implicar perill a les persones - els desnivells > 0,60m es protegiran amb elements protectors o baranes resistents als cops
■ <b>Instal·lacions</b>	<b>Fontaneria:</b> - Subministrament directe de xarxa - Captació pròpia o aforament → Dipòsit de 200 l / habitatge  <b>Sanejament:</b> - Connexió a xarxa pública de clavegueres: → Sí → No: Depuració prèvia  <b>Electricitat:</b> - Si l'habitatge està situat en un nucli urbà, o té la possibilitat d'estar connectat a una xarxa exterior de subministrament d'energia elèctrica amb condicions econòmiques similars a les d'un habitatge situat en nucli urbà, es garantiran les condicions fixades en l'apartat "Interior habitatge: electricitat"
■ <b>Espais d'accés a l'habitatge</b>	<b>Accés:</b> - Comunicació de l'habitatge amb el seu exterior - L'accés, no pot servir d'accés obligat a qualsevol local que no sigui d'ús exclusiu del mateix habitatge o comunitari  <b>Il·luminació artificial:</b> - Ha de tenir un sistema elèctric d'il·luminació de manera que quan s'hi transiti quedi il·luminat

## REQUISITS DE L'HABITATGE

▪ Composició mínima		Una sala (S), una cambra higiènica (CH), un equip de cuina instal·lat i permetre la instal·lació directa d'un equip de rentat roba.			
▪ Superfície útil interior		Su ≥ 20m <sup>2</sup> <sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup>		Su ≥ 36m <sup>2</sup> <sup>(3)</sup>	
▪ Instal·lacions	- Fontaneria	Instal·lació d'aigua freda que:		Instal·lació d'aigua calenta (ACS) que:	
		- està en bon estat - dona servei, com a mínim, a: * pica de la cuina * lavabo * banyera o dutxa * equip rentat de roba		- està en bon estat - dona servei, com a mínim, a: * pica de la cuina * lavabo * banyera o dutxa - admet un consum seguit d'ACS en les següents condicions: 50 l a 40°C amb un cabal ≥ 10 l/m	
	- Sanejament	- Xarxa d'evacuació que      * està en bon estat 			

<sup>(1)</sup> Superfície útil interior: superfície amb alçada lliure ≥ 1,90m

<sup>(2)</sup> Superfície mínima de l'habitatge usat o preexistent: es contempla l'excepcionalitat dels habitatges de superfície útil mínima entre 15 i 20m<sup>2</sup>, que hagin estat construïts amb llicència d'obres sol·licitada abans de l'1 de febrer de 1984 i que disposin de cèdula d'habitabilitat vigent obtinguda abans de l'entrada en vigor d'aquest Decret (3-11-2012).

<sup>(3)</sup> En les intervencions dels grups E i F (divisió d'habitatges): L'habitatge amb consideració d'usat dona compliment a l'annex 2 excepte pel que fa a la superfície útil, que ha de ser com a mínim de 36m<sup>2</sup>.

## SALA (EM)

<b>Superfície útil</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <math>S_u \geq 10 \text{ m}^2</math></li> <li>- Si conté equip de cuina: <math>14 \text{ m}^2</math></li> </ul>	<b>Configuració</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- alçada útil mínima <math>\geq 1,90\text{m}</math></li> <li>- admet la inscripció d'un quadrat en planta de <math>2,40 \times 2,40\text{m}</math></li> <li>- no té cap estrangulació en planta <math>&lt; 1,40\text{m}</math> (excepte en el pas entre sala d'estar-cuina)</li> <li>- si la sala inclou l'espai de l'equip de cuina (EMC), la superfície vertical oberta que relacioni els dos espais <math>\geq 1,40\text{m}^2</math></li> </ul>
<b>Ventilació</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obertura en façana, directa o a través de galeria a: <ul style="list-style-type: none"> <li>* espai públic</li> <li>* pati d'illa</li> <li>* pati parcel·la amb superfície en planta <math>\geq 4\text{m}^2</math> i permet la inscripció d'un cercle de <math>\varnothing \geq 1,80\text{m}</math></li> </ul> </li> <li>- sup. obertures: <math>\geq 0,80\text{m}^2</math> entre <math>0,80\text{m}</math> i <math>2\text{m}</math> d'alçada</li> </ul>	<b>Característiques</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- no conté cap aparell higiènic</li> <li>- no es fa a través seu l'obertura a l'exterior o la ventilació obligatòria de cap altra peça</li> </ul>

## HABITACIONS (H)

<b>Superfície útil</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <math>S \geq 5\text{m}^2</math></li> </ul>	<b>Configuració</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- alçada útil mínima <math>\geq 1,90\text{m}</math></li> <li>- admet la inscripció d'un quadrat en planta de <math>1,80\text{m} \times 1,80\text{m}</math></li> </ul>
<b>Ventilació</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obertura en façana, directa o a través de galeria a: <ul style="list-style-type: none"> <li>* espai públic</li> <li>* pati d'illa</li> <li>* pati de parcel·la</li> </ul> </li> <li>- sup. obertures: <math>\geq 0,40\text{m}^2</math> entre <math>0,80\text{m}</math> i <math>2\text{m}</math> d'alçada</li> </ul>	<b>Característiques</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- es pot independitzar</li> <li>- no conté: <ul style="list-style-type: none"> <li>* l'equip obligatori de cuina ni rentat de roba</li> <li>* cap aparell higiènic que sigui un vàter, safareig o abocador</li> </ul> </li> </ul>

## CUINA (C) (peça independent)

<b>Configuració</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- alçada útil mínima <math>\geq 1,90\text{m}</math></li> </ul>
<b>Ventilació</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- directa a l'aire lliure</li> <li>- a través de conducte: <ul style="list-style-type: none"> <li>* vertical: activat estàticament, o bé activat mecànicament</li> <li>* horitzontal: activat mecànicament</li> </ul> </li> </ul>

## Equip de cuina

<b>Composició</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- com a mínim, per una aigüera i un aparell de cocció elèctric o de gas i en una mateixa peça</li> </ul>
<b>Característiques</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- la peça on està inclòs no disposa de cap aparell higiènic</li> </ul>

## CAMBRES HIGIÈNIQUES (CH)

<b>Composició</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- conté vàter</li> </ul>
<b>Ventilació</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- directa a l'aire lliure (façana, espai públic, pati d'illa, pati de parcel·la, pati de ventilació)</li> <li>- a través de conducte: <ul style="list-style-type: none"> <li>* vertical: activat estàticament, o bé activat mecànicament</li> <li>* horitzontal, activat mecànicament</li> </ul> </li> </ul>
<b>Configuració</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- alçada útil mínima <math>\geq 1,90\text{m}</math></li> </ul>
<b>Característiques</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- és independitzable</li> <li>- la dutxa o banyera té impermeabilitzat el seu sòl i els seus paraments fins a una alçada <math>\geq 2,10\text{m}</math>.</li> </ul>

## Equip higiènic

<b>Composició</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- format, com a mínim, per : <ul style="list-style-type: none"> <li>* un vàter</li> <li>* un lavabo</li> <li>* una dutxa o banyera</li> </ul> </li> </ul>
	en bon estat.

## Equip de rentat de roba

<b>Composició</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disposa de: <ul style="list-style-type: none"> <li>- una presa d'aigua freda</li> <li>- un desguàs</li> <li>- una presa de corrent</li> </ul> </li> </ul>
---------------------	--

## GALERIA

<b>Configuració / Ventilació</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- peça que té un finestral que dona directament a l'aire lliure</li> <li>- superfície vidriada <math>\geq 60\%</math> superfície de façana</li> <li>- superfície d'il·luminació i ventilació <math>\geq \sum</math> superfícies d'il·luminació i ventilació de les estances que s'obren a l'exterior</li> </ul>
------------------------------------	--

# ESTUDI DE MERCAT

- Enquestes realitzades als turistes
- Enquestes realitzades als empresaris i a la població
- Fitxes estudi de la competència

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
<u>18 - 30 anys</u>	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
<u>Parella</u>	Família	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura
<u>Totes</u>				
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
Si		<u>No</u>		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
<u>1 dia</u>	2 a 3 dies		4 a 7 dies	> 7 dies
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	Terra Alta		<u>Terres de l'Ebre</u>	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	<u>Enoturisme</u>	<u>Història</u>	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	2 a 3 dies	<u>4 a 7 dies</u>	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
<u>Hotel</u>	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa					
1.- Edat					
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	<u>51 - 60 anys</u>	+ 60 anys	
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?					
Gandesa	<u>Terra Alta</u>		Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?					
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions	Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?					
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura	<u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?					
<u>Si</u>		No			
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?					
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>		4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes					
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?					
Hotel	Apartament	<u>Casa Rural</u>	Hab. d'ús turístic	Altres	
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?					
<u>Si</u>		No			
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament					
Barat	<u>Adequat</u>		Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?					
<u>Si</u>		No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?					
<u>Si</u>		No			
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?					
<u>Si</u>		No			

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	<u>+ 60 anys</u>
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	Amics	Empresa	<u>Associacions</u>
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
<u>Descans</u>	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	<u>Hab. d'ús turístic</u>	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
<u>Si</u>		No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
<u>Barat</u>	Adequat		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	<u>Terra Alta</u>		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	<u>Enoturisme</u>	Història	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>		4 a 7 dies	> 7 dies
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	<u>Apartament</u>	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>		No	No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes



Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	Terra Alta	<u>Terres de l'Ebre</u>		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura <u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	2 a 3 dies	4 a 7 dies	<u>≥ 7 dies</u>	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	<u>Casa Rural</u>	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>	Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	<u>Enoturisme</u>	<u>Història</u>	Arquitectura Totes
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	<u>Altres</u>
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>	Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		<u>No</u>		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	<u>Enoturisme</u>	Història	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
Si		<u>No</u>		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
<u>1 dia</u>	2 a 3 dies	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
<u>18 - 30 anys</u>	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	<u>Terra Alta</u>	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura
<u>Totes</u>				
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	2 a 3 dies	<u>4 a 7 dies</u>	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	<u>Casa Rural</u>	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		<u>Car</u>	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	<u>No</u>		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		<u>No</u>		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		<u>No</u>		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	41 - 50 anys	<u>51 - 60 anys</u>	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
<u>Parella</u>	Família	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
<u>Descans</u>	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	<u>Arquitectura</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
<u>Hotel</u>	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		<u>Car</u>	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	No	<u>No m'allotjo en grup</u>		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		<u>No</u>		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		<u>No</u>		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa					
1.- Edat					
18 - 30 anys	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	<u>+ 60 anys</u>	
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?					
Gandesa		Terra Alta		<u>Terres de l'Ebre</u>	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?					
Parella	Família	Amics	Empresa	<u>Associacions</u>	Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?					
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura	<u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?					
<u>Si</u>			No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?					
1 dia	2 a 3 dies	<u>4 a 7 dies</u>		> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes					
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?					
<u>Hotel</u>	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres	
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?					
Si			<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament					
Barat		<u>Adequat</u>		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?					
<u>Si</u>		No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?					
<u>Si</u>			No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?					
<u>Si</u>			No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	<u>Terra Alta</u>	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	Amics	<u>Empresa</u>	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	<u>Arquitectura</u> Totes
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
<u>Hotel</u>	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>	Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
<u>Descans</u>	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	<u>Apartament</u>	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		<u>Car</u>	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes



Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
<u>18 - 30 anys</u>	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	Terra Alta	<u>Terres de l'Ebre</u>		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura <u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	2 a 3 dies	<u>4 a 7 dies</u>	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	<u>Hab. d'ús turístic</u>	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>	Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		<u>No</u>		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
<u>Parella</u>	Família	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
<u>Hotel</u>	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		<u>Car</u>	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	No	<u>No m'allotjo en grup</u>		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	<u>Terra Alta</u>	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura
<u>Totes</u>				
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	<u>Apartament</u>	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
<u>Si</u>		No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		<u>Car</u>	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa					
1.- Edat					
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys	
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?					
<u>Gandesa</u>		Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?					
Parella	Família	Amics	Empresa	<u>Associacions</u>	Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?					
Descans	Cultura	<u>Enoturisme</u>	Història	<u>Arquitectura</u>	Totes
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?					
Si			<u>No</u>		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?					
<u>1 dia</u>		2 a 3 dies		4 a 7 dies	
> 7 dies					
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes					
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?					
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic		Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?					
Si			No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament					
Barat		Adequat		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?					
Si		No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?					
Si			No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?					
Si			No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
<u>Parella</u>	Família	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
<u>Descans</u>	Cultura	<u>Enoturisme</u>	Història	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	<u>Apartament</u>	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	No	<u>No m'allotjo en grup</u>		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		<u>No</u>		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa					
1.- Edat					
<u>18 - 30 anys</u>	31 - 40 anys	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys	
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?					
Gandesa		<u>Terra Alta</u>		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?					
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions	Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?					
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura	<u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?					
<u>Si</u>			No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?					
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>		4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes					
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?					
Hotel	Apartament	Casa Rural	<u>Hab. d'ús turístic</u>	Altres	
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?					
Si			<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament					
Barat		<u>Adequat</u>		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?					
<u>Si</u>		No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?					
<u>Si</u>			No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?					
<u>Si</u>			No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
Si		<u>No</u>		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
<u>1 dia</u>	2 a 3 dies		4 a 7 dies	> 7 dies
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat		Adequat	Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si		No	No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura <u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	2 a 3 dies	<u>4 a 7 dies</u>	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	<u>Casa Rural</u>	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>	Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes



Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	41 - 50 anys	<u>51 - 60 anys</u>	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	Terra Alta	<u>Terres de l'Ebre</u>		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	Família	<u>Amics</u>	Empresa	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura <u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	2 a 3 dies	4 a 7 dies	<u>≥ 7 dies</u>	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
<u>Hotel</u>	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	41 - 50 anys	<u>51 - 60 anys</u>	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
<u>Gandesa</u>	Terra Alta		Terres de l'Ebre	
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
<u>Parella</u>	Família	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	Arquitectura
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
Si		<u>No</u>		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
<u>1 dia</u>	2 a 3 dies	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		No		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	Adequat		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
Si	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
Si		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	<u>31 - 40 anys</u>	41 - 50 anys	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	<u>Terra Alta</u>	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	<u>Història</u>	<u>Arquitectura</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	<u>Apartament</u>	Casa Rural	Hab. d'ús turístic	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
Barat	<u>Adequat</u>	Car		
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No	No m'allotjo en grup		
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
Si		<u>No</u>		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta al turista que visita la ciutat de Gandesa				
1.- Edat				
18 - 30 anys	31 - 40 anys	<u>41 - 50 anys</u>	51 - 60 anys	+ 60 anys
2.- Quin d'aquets llocs té previst visitar?				
Gandesa	<u>Terra Alta</u>	Terres de l'Ebre		
3.- Qui l'acompanyarà durant la seva visita?				
Parella	<u>Família</u>	Amics	Empresa	Associacions Altres
4.- Quin motiu l'ha dut a visitar la nostra terra?				
Descans	Cultura	Enoturisme	Història	Arquitectura <u>Totes</u>
5.- Té previst quedar-se a dormir en algun allotjament durant la seva estada?				
<u>Si</u>		No		
6.- Quina durada té prevista per visitar el territori?				
1 dia	<u>2 a 3 dies</u>	4 a 7 dies	> 7 dies	
Si té previst fer nit respongui les següents preguntes				
7.- Quin tipus d'allotjament ha escollit?				
Hotel	Apartament	Casa Rural	<u>Hab. d'ús turístic</u>	Altres
8.- Li ha resultat difícil trobar lloc per allotjar-se?				
Si		<u>No</u>		
9.- Què li sembla el preu del seu allotjament				
<u>Barat</u>	Adequat		Car	
10.- Si la seva visita és en grup, estaria interessat en compartir allotjament?				
<u>Si</u>	No		No m'allotjo en grup	
11.- Li agradaria allotjar-se en una casa ambientada en l'agricultura i la ramaderia?				
<u>Si</u>		No		
12.- Li agradaria disposar d'informació i assessorament turístic en el mateix establiment on s'allotja?				
<u>Si</u>		No		

Gràcies per les seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	<u>30-40</u> <u>anys</u>	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
<u>Turisme</u>	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	<u>Natura</u>	Cellers i arquitectura	<u>Enoturisme</u>	Proves Esportives	Altres	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	<u>30-40</u> <u>anys</u>	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	<u>40-50</u> <u>anys</u>	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	<u>Cellers i</u> <u>arquitectura</u>	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	<u>18-30</u> anys	30-40 anys	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	<u>Enoturisme</u>	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	<u>Enoturisme</u>	Proves Esportives	Altres	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes



Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	<u>18-30</u> anys	30-40 anys	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	Comerç en general	<u>Enoturisme</u>	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	<u>Natura</u>	Cellers i arquitectura	<u>Enoturisme</u>	Proves Esportives	<u>Altres</u>	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	<u>30-40</u> <u>anys</u>	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	<u>Festes</u>	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposés d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	<u>No</u>	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	<u>40-50</u> <u>anys</u>	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	<u>Restauració</u>	Festes	Altres

- Creu que Gandesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	<u>30-40</u> <u>anys</u>	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	<u>Restauració</u>	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	<u>40-50</u> <u>anys</u>	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	Comerç en general	Enoturisme	<u>Restauració</u>	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	40-50 anys	<u>50-60</u> <u>anys</u>	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	<u>Restauració</u>	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	<u>Natura</u>	<u>Cellers i</u> <u>arquitectura</u>	<u>Enoturisme</u>	Proves Esportives	Altres	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	No	<u>No ho</u> <u>recordo</u>	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	<u>30-40</u> <u>anys</u>	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	<u>Restauració</u>	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	<u>Natura</u>	<u>Cellers i</u> <u>arquitectura</u>	<u>Enoturisme</u>	Proves Esportives	Altres	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	<u>No</u>	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	<u>18-30</u> <u>anys</u>	30-40 anys	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	<u>Altres</u>

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	No	<u>No ho recordo</u>	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes



Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	40-50 anys	<u>50-60</u> <u>anys</u>	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	<u>Restauració</u>	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	<u>No</u>	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	<u>30-40</u> <u>anys</u>	40-50 anys	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	Comerç en general	<u>Enoturisme</u>	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	<u>Cellers i</u> <u>arquitectura</u>	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	Tots en general

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposés d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	<u>40-50</u> <u>anys</u>	50-60 anys	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	<u>Venda de Vi</u>	<u>Comerç en</u> <u>general</u>	Enoturisme	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en</u> <u>general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	No	<u>No ho</u> <u>recordo</u>	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	40-50 anys	50-60 anys	<u>+ 60</u> <u>anys</u>	

- Sexe				
	<u>Masculí</u>		Femení	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
Turisme	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	<u>Altres</u>

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- En el cas que la població disposes d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	Si	<u>No</u>	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	Si	No	<u>Ho desconec</u>	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

Enquesta a la població de la ciutat, relacionada amb el sector serveis.

- Edat						
	18-30 anys	30-40 anys	40-50 anys	<u>50-60</u> <u>anys</u>	+ 60 anys	

- Sexe				
	Masculí		<u>Femení</u>	

- A quin sector pertany el seu negoci?						
<u>Turisme</u>	Venda de Vi	Comerç en general	Enoturisme	Restauració	Festes	Altres

- Creu que Gadesa i la comarca esta vivint un desenvolupament per el que fa al mon turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que el nombre de visitants de la població i la comarca ho fan per visitar						
Museus	Natura	Cellers i arquitectura	Enoturisme	Proves Esportives	Altres	<u>Tots en general</u>

- Creu que la població te un servei suficient per el que fa a oferta d'allotjament?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Creu que a la població li manca l'oferta d'habitatges d'ús turístic (Casa condicionada al lloguer de turistes, pensada per a grups, famílies, etc.)				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- En el cas que la població disposés d'aquests serveis creu que el seu negoci es podria veure beneficiat?				
	Si	<u>No</u>	Ho desconec	

- Alguna vegada algun turista li ha preguntat si hi ha la possibilitat d'allotjar-se en algun habitatge d'us turístic?				
	<u>Si</u>	No	No ho recordo	

- Veu positivament la creació d'un habitatge d'ús turístic per a l'economia de la població				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

- Veuria possible lligar el seu negoci amb un habitatge d'ús turístic?				
	<u>Si</u>	No	Ho desconec	

Gràcies per la seves respostes

#### DADES

Nom: Hotel Piqué  
Direcció: Av. Catalunya, 68  
Població: Gandesa  
C.P: 43780  
Telf: 977420068  
email: [info@hotelpique.com](mailto:info@hotelpique.com)  
web: [www.hotelpique.com](http://www.hotelpique.com)



#### SERVEIS

- Hotel, restaurant
- Habitacions de dos, tres i quatre places, equipades en calefacció, WIFI, aire condicionat, bany complet i TV.
- Servei d'allotjament, de restauració, menús, carta, celebracions i menjar per emportar.
- Un total de 50 habitacions
- Terrassa i zona *chillout*
- Cocteleria

#### PREUS

- Preu hab. doble -> 50 €/nit (impostos i taxes no inclosos)
- Preu hab. doble ús individual -> 35 €/nit (impostos i taxes no inclosos)
- Preu hab. tres places -> €/nit (impostos i taxes no inclosos)
- Preu hab. quatre places -> €/nit (impostos i taxes no inclosos)
- Preu mig de la carta -> 25€/persona

#### AVANTATGES I DESAVANTATGES

- Gran servei de pàrquing gratuït
- Servei de pub al centre de la població
- Col·laboració amb altres empreses com Viorigen, TerraEnllà, Tarvitur
- Puntuació *tripadvisor* -> 4/5

## Fitxa nº 2

### DADES

Nom: La casa dels abeuradors  
Direcció: c/ Carnisseries, 11  
Població: Gandesa  
C.P: 43780  
Telf: 649905252  
email: [abeuradors@abeuradors.com](mailto:abeuradors@abeuradors.com)  
web: [www.abeuradors.com](http://www.abeuradors.com)



### SERVEIS

- Apartaments
- Tres apartaments, un *loft* i un dúplex.
- Servei d'allotjament
- 3 habitacions per a 2 parelles, 1 habitació per a 3 parelles + 1, 1 habitació per a dos parelles + 1
- En totes les habitacions una parella te servei de sofà/lit
- Totes les habitacions disposen de cuina completa i bany complet i sala d'estar.
- Tots els apartaments consten de servei de TV, rentavaixelles, rentadora, wifi, aire condicionat i calefacció central.

### PREUS

- Els apartaments fan servir una tarifa de preus segon el tipus d'apartament i un suplement per 1 persona o dos més.
- Preu mig per hab. 1 parella -> 80 €/nit + suplement 20€ una persona o 30€ dos persones .
- Preu per hab. 2 parelles +1 -> 180 €/nit + suplement 20€ una persona o 30€ dos persones.
- El preu mig per persona surt a 37 € per persona/nit abaratint aquest preu si es suma una persona o dos a l'apartament on aquets s'allotjaran a un sofà/lit.

### AVANTATGES I DESAVANTATGES

- No disposen de pàrquing i està ubicat en un lloc sense aparcaments al seu voltant.
- Està ubicat al centre de la població.
- Apartaments de nova construcció del 2005, i amb molta cura dels detalls.
- Oferta de packs per a dates especials.

- ## AVANTATGES I DESAVANTATGES



#### DADES

Nom: La Posada  
Direcció: c/ Major, 10  
Població: Caseres  
C.P: 43787  
Telf: 646539334  
email: [info@laposadacaseres.com](mailto:info@laposadacaseres.com)  
web: [www.laposadacaseres.com](http://www.laposadacaseres.com)



#### SERVEIS

- Casa Rural
- Servei de 3 habitacions, dos de matrimoni i una individual
- Capacitat de 6 persones amb un llit supletori
- Equipada amb 2 banys complets, cuina complerta amb rentavaixelles, menjador amb taula gran, sala d'estar amb sofà i TV, llar de foc i wifi
- Servei d'allotjament
- Servei de barbacoa a uns 100m de la casa

#### PREUS

- Preu per 2 persones: 80 €/nit
- Preu per 4 persones: 120 €/nit
- Preu per 5 persones: 140 €/nit
- Preu per 6 persones: 160 €/nit
- Preu mitja 30€ per persona i nit.

#### AVANTATGES I DESAVANTATGES

- Casa rural amb molt d'encant i curada amb tots els detalls
- No disposa d'aparcament
- Ubicada a una població petita i una mica apartada per el que fa als encants de la comarca
- Un espai per donar la possibilitat de fer cates de vi a la mateixa casa
- Riu a la població

## DADES

Nom: Ca l'Ester  
Direcció: c/ de l'Església, 20  
Població: Caseres  
C.P: 43787  
Telf: 646539334  
email: info@laposadacaseres.cm  
web: www.laposadacaseres.cm



## SERVEIS

- Habitatge d'ús turístic
- Capacitat de fins a 8 persones
- Servei de 4 habitacions, 1 habitació de matrimoni i 3 habitacions dobles.
- Equipada amb do banys complets, menjador amb una taula gran, sala d'estar amb dos sofàs i TV, terrassa de 30m2, barbacoa de carbó i wifi
- Servei d'allotjament
- Casa distribuïda amb tres plantes

## PREUS

- Preu per 4 persones: 120 €/nit
- Preu per 6 persones: 160 €/nit
- Preu per 8 persones: 200 €/nit
- Preu mig de 27€ per persona i nit

## AVANTATGES I DESAVANTATGES

- Casa amb un mobiliari i una decoració antiga, sense gaire encant
- Disposa de 2 bicicletes per als clients
- No disposa d'aparcament
- Ubicada a una població petita i una mica apartada per el que fa als encants de la comarca
- Riu a la població

#### DADES

Nom: Senia de Don Pedro  
Direcció: Ctra. Horta St. Joan - Arenys  
Població: Horta de Sant Joan  
C.P: 43596  
Telf: 626894239  
email: [info@seniadedonpedro.com](mailto:info@seniadedonpedro.com)  
web: [www.seniadedonpedro.com](http://www.seniadedonpedro.com)



#### SERVEIS

- Casa Rural
- Servei de 5 habitacions, dos de matrimoni, dos habitacions dobles i una habitació triple
- Capacitat per a 11 persones
- Equipada a la primera planta amb el hall, menjador ampli, sala de TV, cuina i 2 lavabos a la segona planta trobem sala d'estar amb xemeneia, terrassa i 2 banys per a les 5 habitacions i a l'exterior trobem jardí amb piscina i zones verdes i d'arbres fruiters, equipada amb barbacoa, billar, rentadora, rentavaixelles i wifi.
- Servei d'allotjament

#### PREUS

- Els preus variaran segons la temporada de l'any i si es cap de setmana o setmana completa
- Cap de setmana 2 nits: 500€ totes les temporades
- Setmana completa 7 nits: TA -> 1450€ TM -> 995€ TB -> 895€
- Preu mig cap de setmana: 45,50 €/persona dos nits
- Preu mig setmana completa: 101 €/persona set nits

#### AVANTATGES I DESAVANTATGES

- Casa molt equipada i amb un alt estat de conservació
- Servei de pàrquing, piscina i jardí
- Proximitat al Parc Natural dels Ports i a la Via Verda
- Ubicada a una població una mica apartada del centre de la comarca i de les Terres de l'Ebre en conjunt
- Diploma turístic de la Generalitat de Catalunya com millor Casa Rural de Catalunya i diploma de qualitat Turística
- Apartat de la població

#### DADES

Nom: Cal Balico  
Direcció: c/ Santa Ubaldesa, 4  
Població: La Fatarella  
C.P: 43781  
Telf: 661242047  
email: [calbalico@masbaevents.com](mailto:calbalico@masbaevents.com)  
web: [www.calbalico.com](http://www.calbalico.com)



#### SERVEIS

- Habitatge d'ús turístic
- Servei de 3 habitacions, dos habitacions dobles i una de matrimoni)
- Capacitat per a 6 persones
- Servei de cuina amb llar de foc, sala d'estar i TV i dos banys
- Servei d'allotjament

#### PREUS

- Els preus són per nit amb la capacitat de tot l'habitatge i tenen un preu estàndard el qual no influeix la temporada ni les dates de màxima ocupació.
- El preu de tota la casa es de 150 €/nit
- Preu mitg -> 25€ per persona/nit

#### AVANTATGES I DESAVANTATGES

- No disposa de pàrquing
- Pàgina web deficient
- Població petita i amb pocs llocs de visita
- Població apartada del centre de la comarca

## DADES

Nom: Cal Toma  
Direcció: c/ Caseres, 13  
Població: Bot  
C.P:  
Telf: 667521654  
email: [info@caltomas.com](mailto:info@caltomas.com)  
web: [www.caltomas.com](http://www.caltomas.com)



## SERVEIS

- Habitatge d'ús turístic
- Servei de 5 habitacions, dos de matrimoni, dos dobles i una suit.
- Capacitat per a 10 persones
- Servei de recepció, terrassa interior, sala d'estar TV, menjador, cuina completa, calefacció, sala de reunions climatització amb ventiladors
- Servei d'allotjament
- Es pot llogar la totalitat de la casa o per habitacions

## PREUS

- La totalitat de la casa 312 €/nit
- Preu mitja de tota la casa 31,20€ persona/nit
- Preu mitjà de les habitacions: 68,50 €/nit
- Preu mitjà per persona: 34,25€ persona/nit

## AVANTATGES I DESAVANTATGES

- Proximitat amb la Via Verda
- Població petita i amb poc turística
- No disposa de pàrquing
- Ubicat al centre de la població

#### DADES

Nom: Lo Refugi de Federico  
Direcció: c/ La Bassa, 39  
Població: Bot  
C.P: 43785  
Telf: 607503377  
email: [info@lorefugi.es](mailto:info@lorefugi.es)  
web: [www.lorefugu.es](http://www.lorefugu.es)



#### SERVEIS

- Habitatge d'ús turístic
- Servei de dos habitacions, totes dues de matrimoni
- Capacitat per a 4 persones
- Servei de cuina equipada, menjador, sala d'estar i un pati posterior.
- Habitatge de 64m2
- Habitatge de nova construcció

#### PREUS

- El preu de la casa es de 60€ habitació/nit
- El preu mig per persona és de 30 €/nit

#### AVANTATGES I DESAVANTATGES

- Casa d'obra nova amb poc encant
- Disponibilitat de pati
- Casa de petites dimensions
- No disposa de pàrquing
- Proximitat amb la via verda
- Població petita i poc turística
- Proximitat amb el Parc Natural dels Ports

## DADES

Nom: Camp de l'Abadia  
Direcció: c/ 11 de Setembre, 8  
Població: Arnes  
C.P: 43597  
Telf: 629070081  
email: [locellerclua@cellerclua.cat](mailto:locellerclua@cellerclua.cat)  
web: [www.cellerclua.cat](http://www.cellerclua.cat)



## SERVEIS

- Habitatge d'ús turístic
- Servei de tres habitacions, dues de matrimoni i una doble
- Capacitat per a 6 persones
- Servei de cuina equipada, saló-menjador, tres banys i terrassa
- Equipada amb calefacció

## PREUS

- El preu mig per persona es de 25 €/dia
- Amb un preu mínim de 70€ per dia

## AVANTATGES I DESAVANTATGES

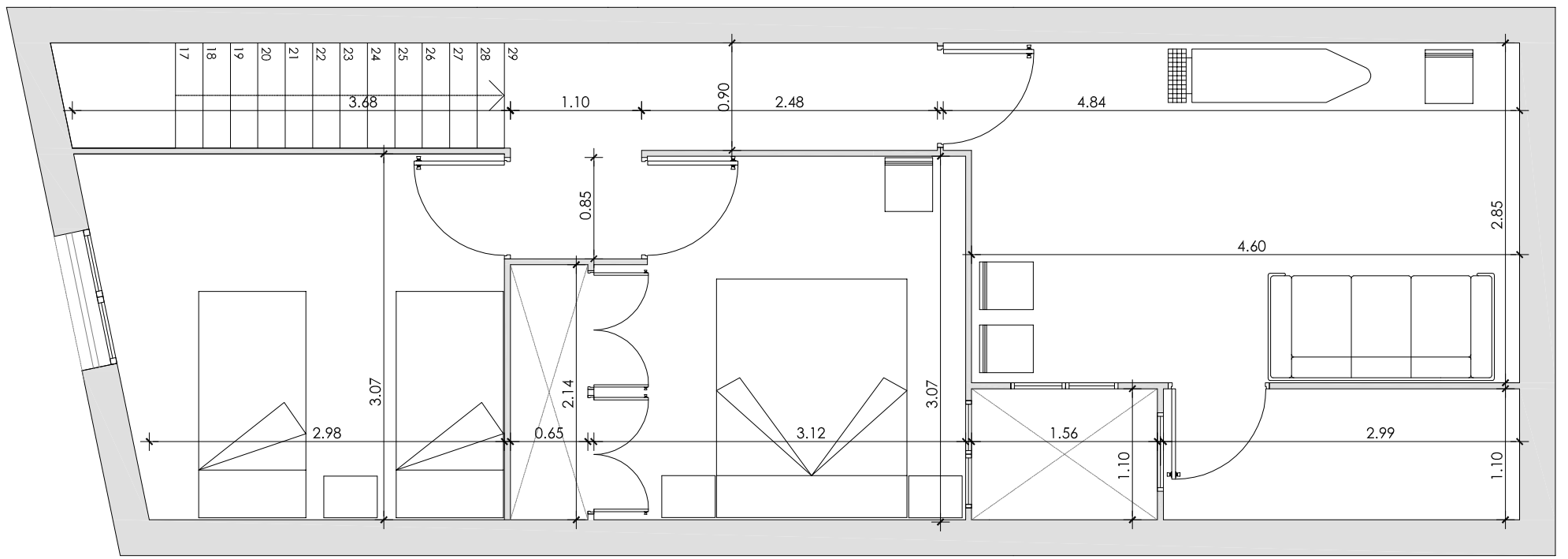
- Casa d'obra nova amb poc encant
- Casa de petites dimensions
- No disposa de pàrquing
- Falta d'informació
- Població petita i allunyada del centre de la comarca
- Proximitat amb el Parc Natural dels Ports

# DEFINICIÓ DEL PRODUCTE

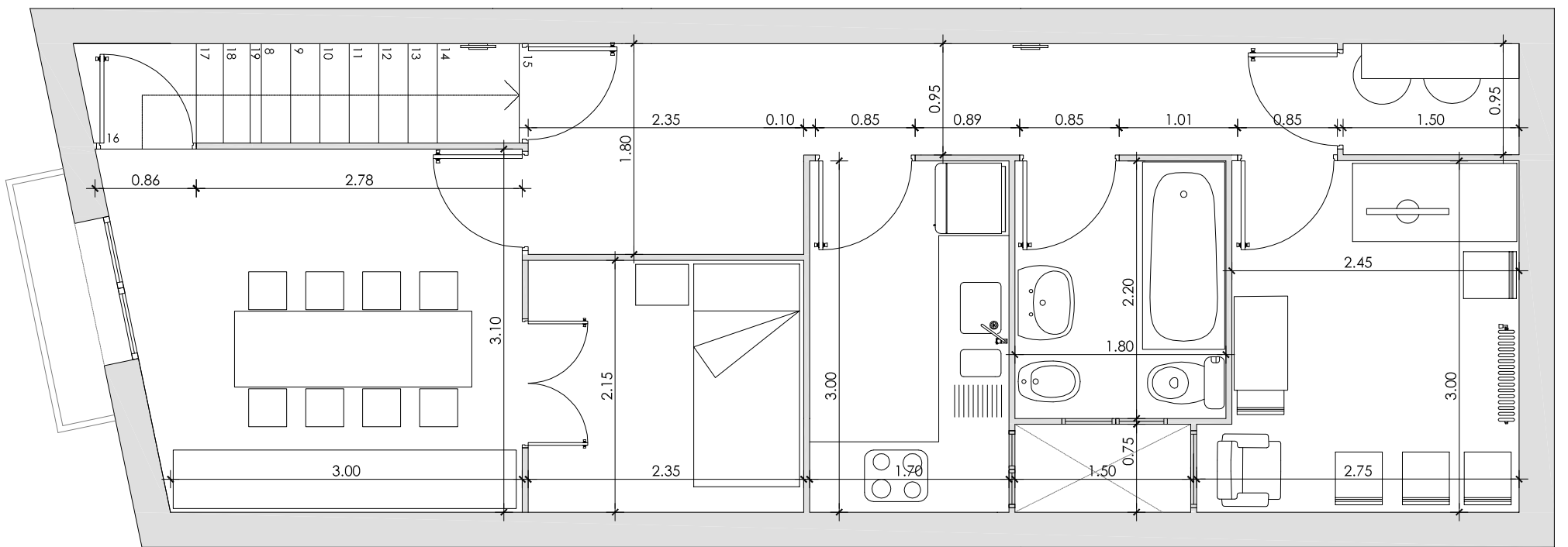
- Documentació gràfica
  - Plànol 1: emplaçament
  - Plànol 2: plantes estat actual
  - Plànol 3: plantes proposta
  - Plànol 4: plantes acotades
  - Plànol 5: alçat i secció
  - Plànol 6: secció longitudinal



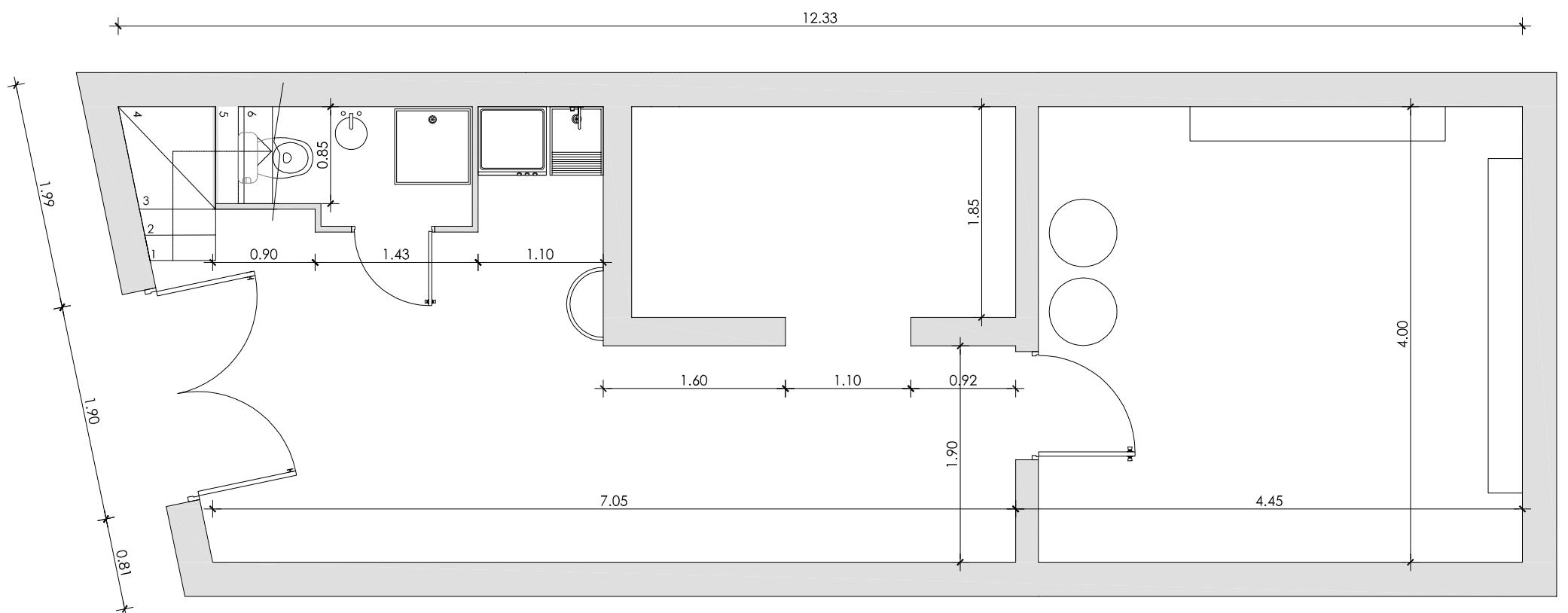




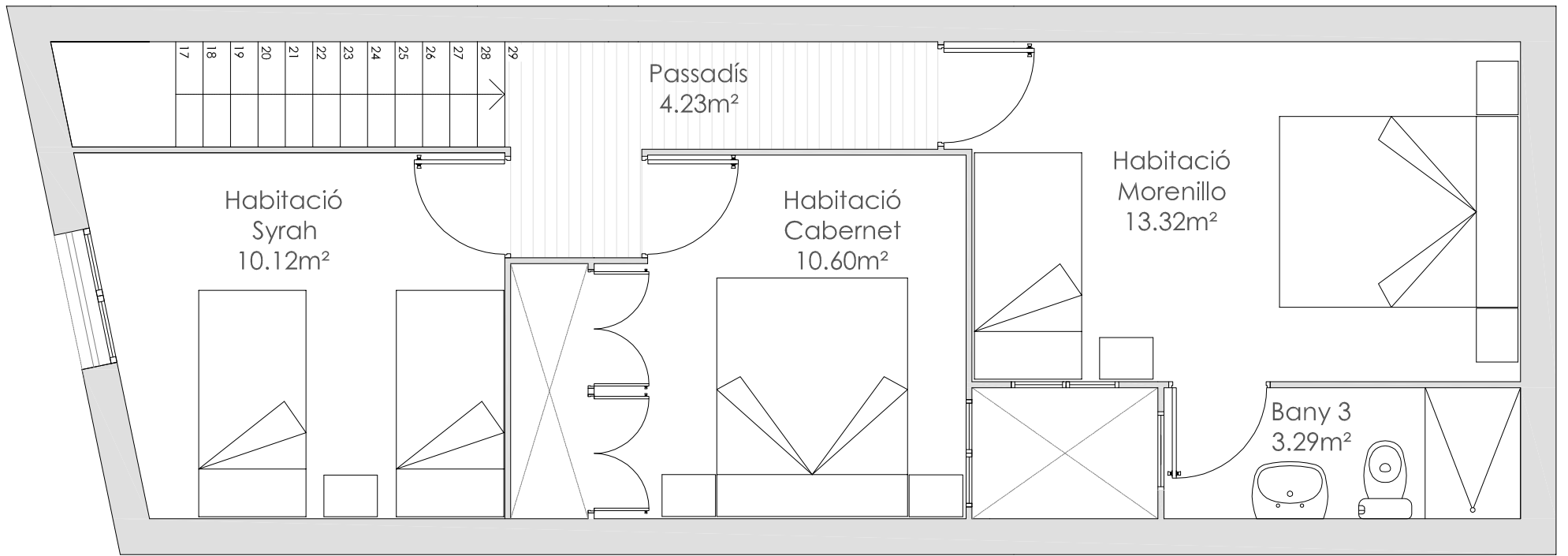
PLANTA SEGONA



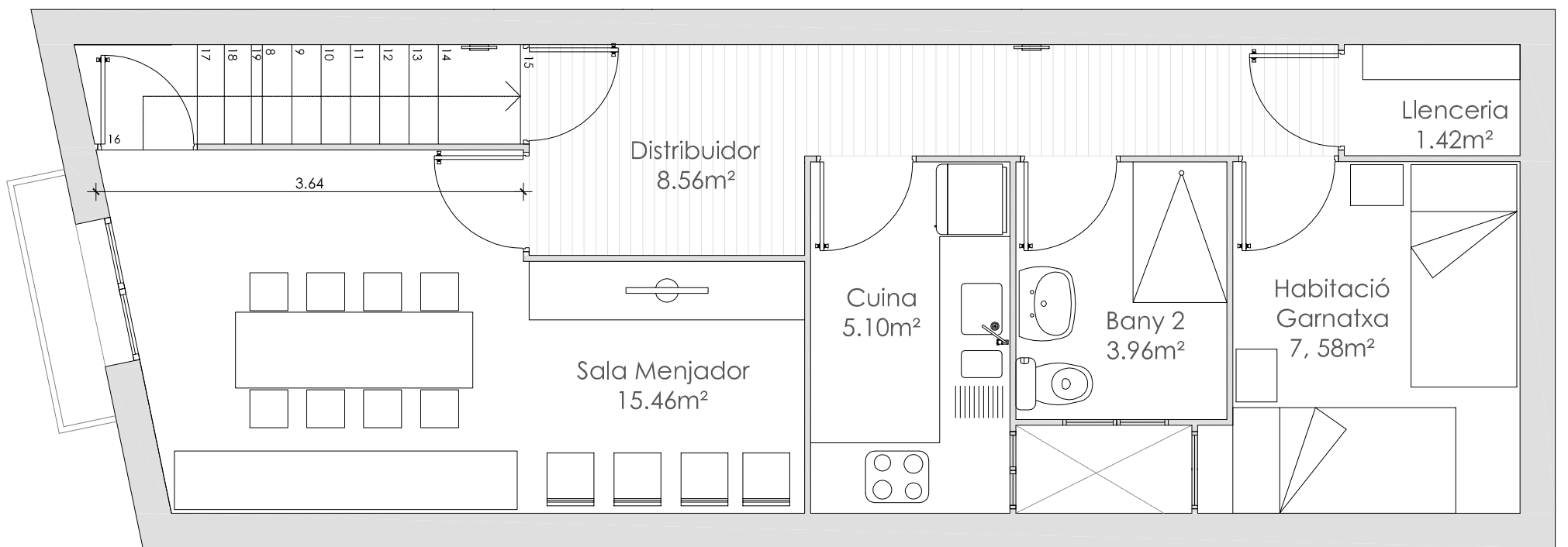
PLANTA PRIMERA



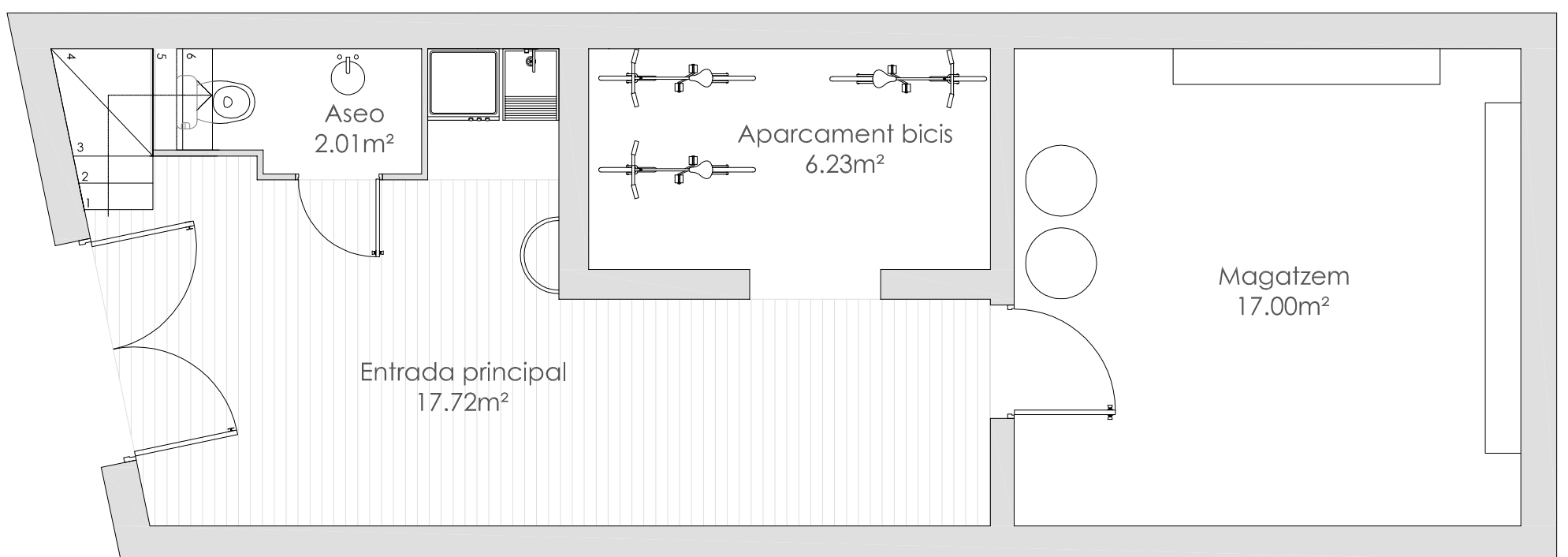
PLANTA BAIXA



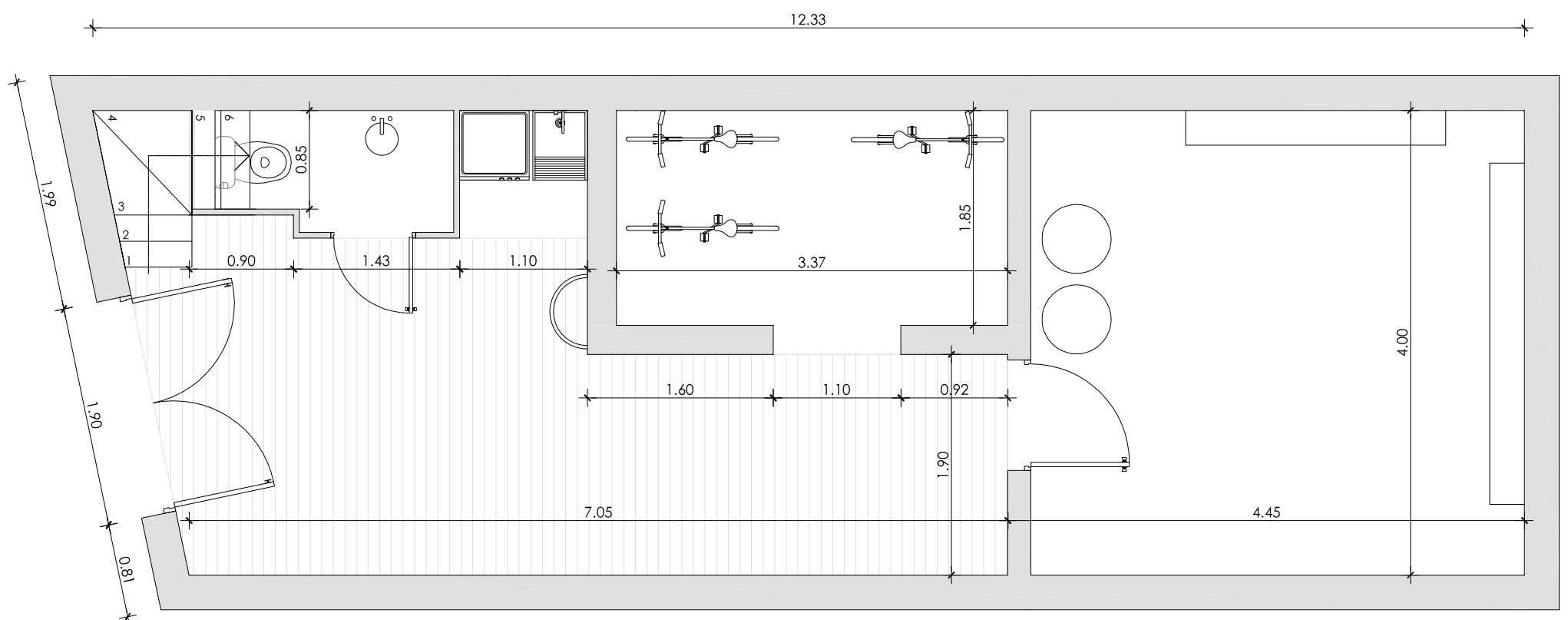
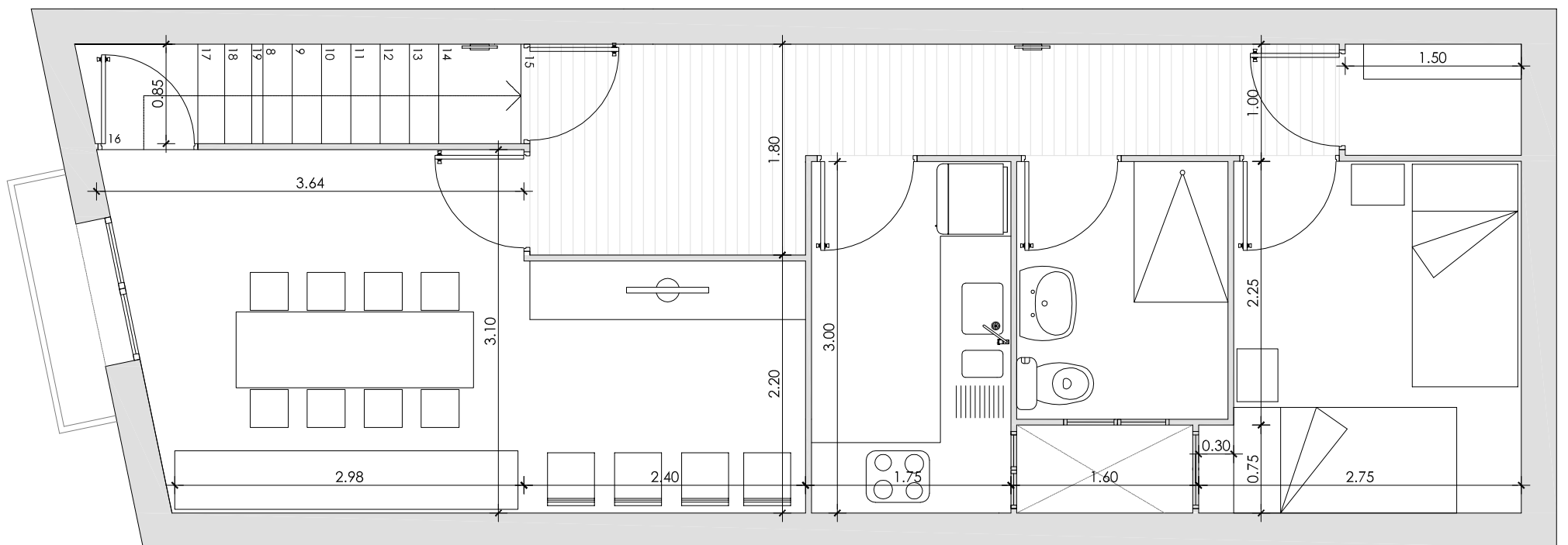
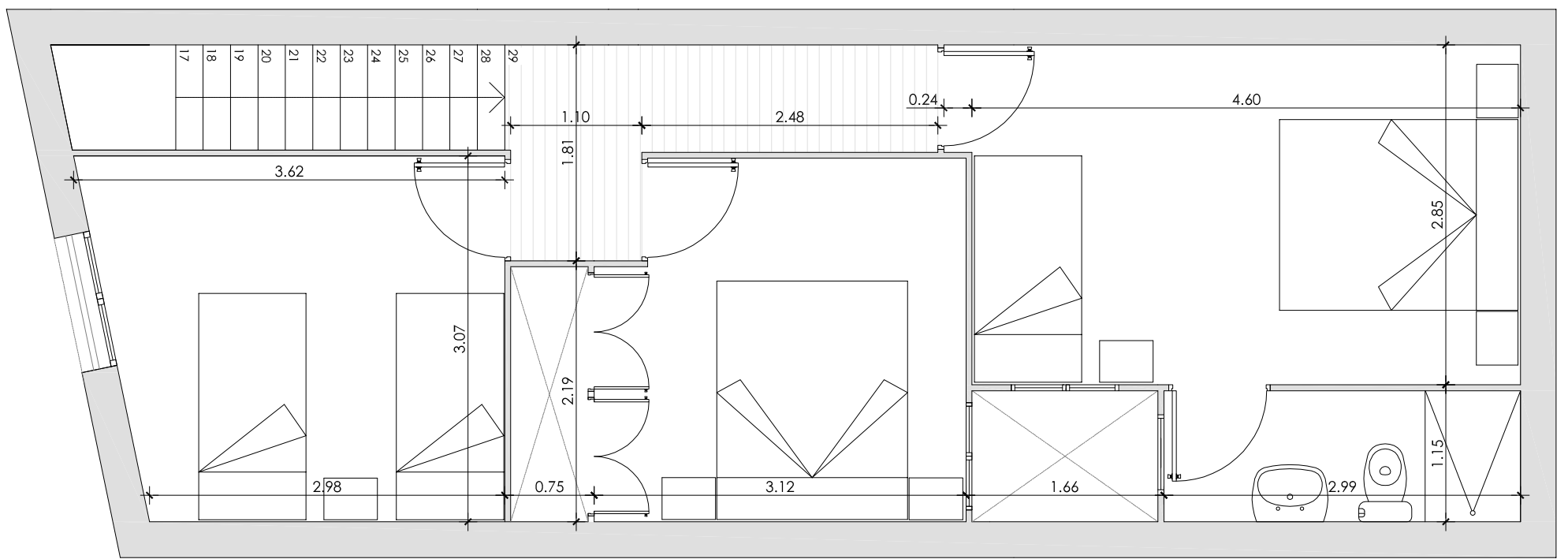
PLANTA SEGONA



PLANTA PRIMERA

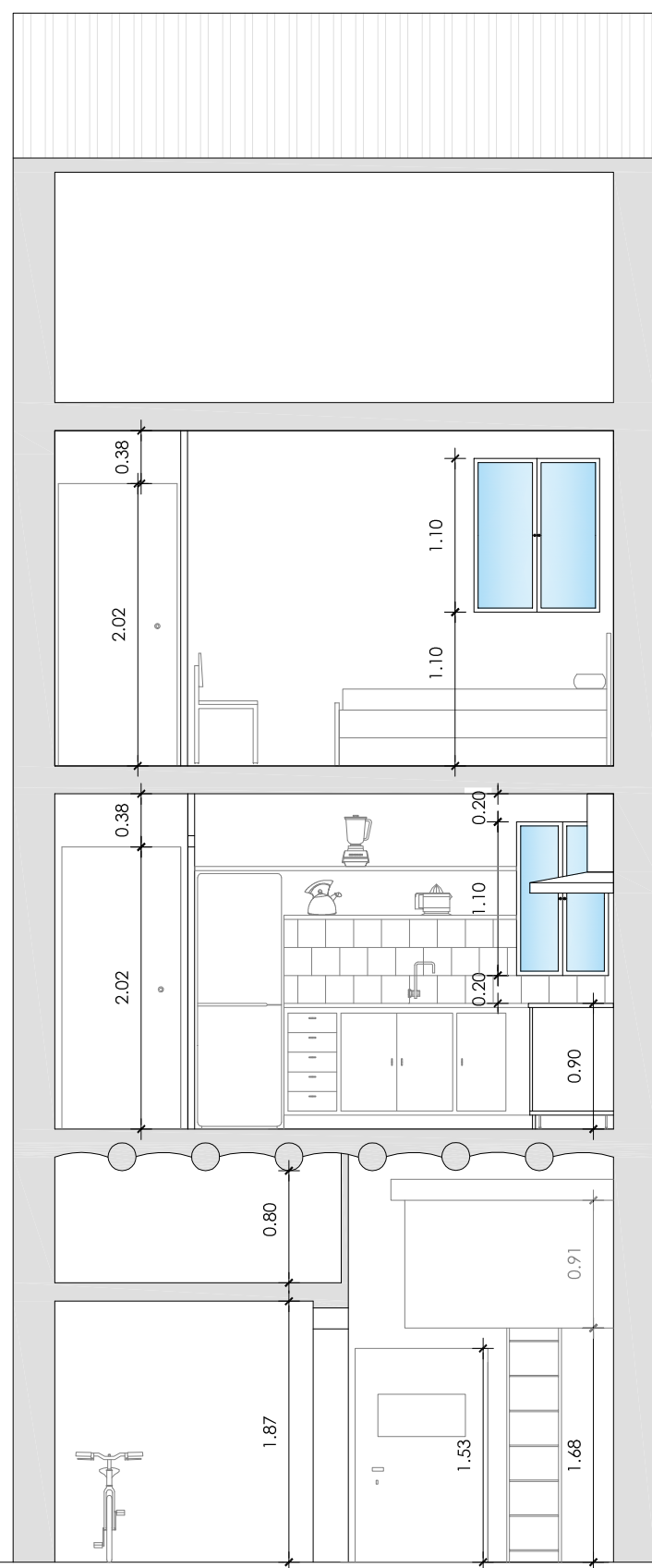


PLANTA BAIXA

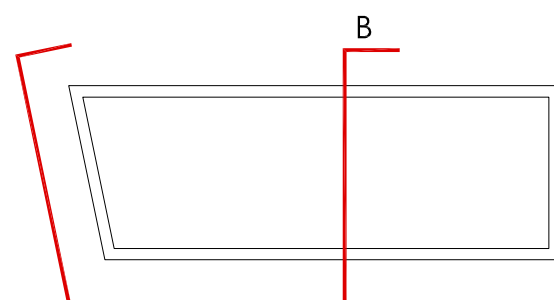


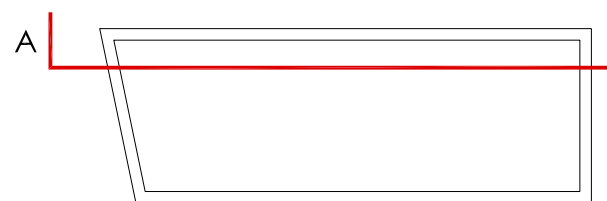
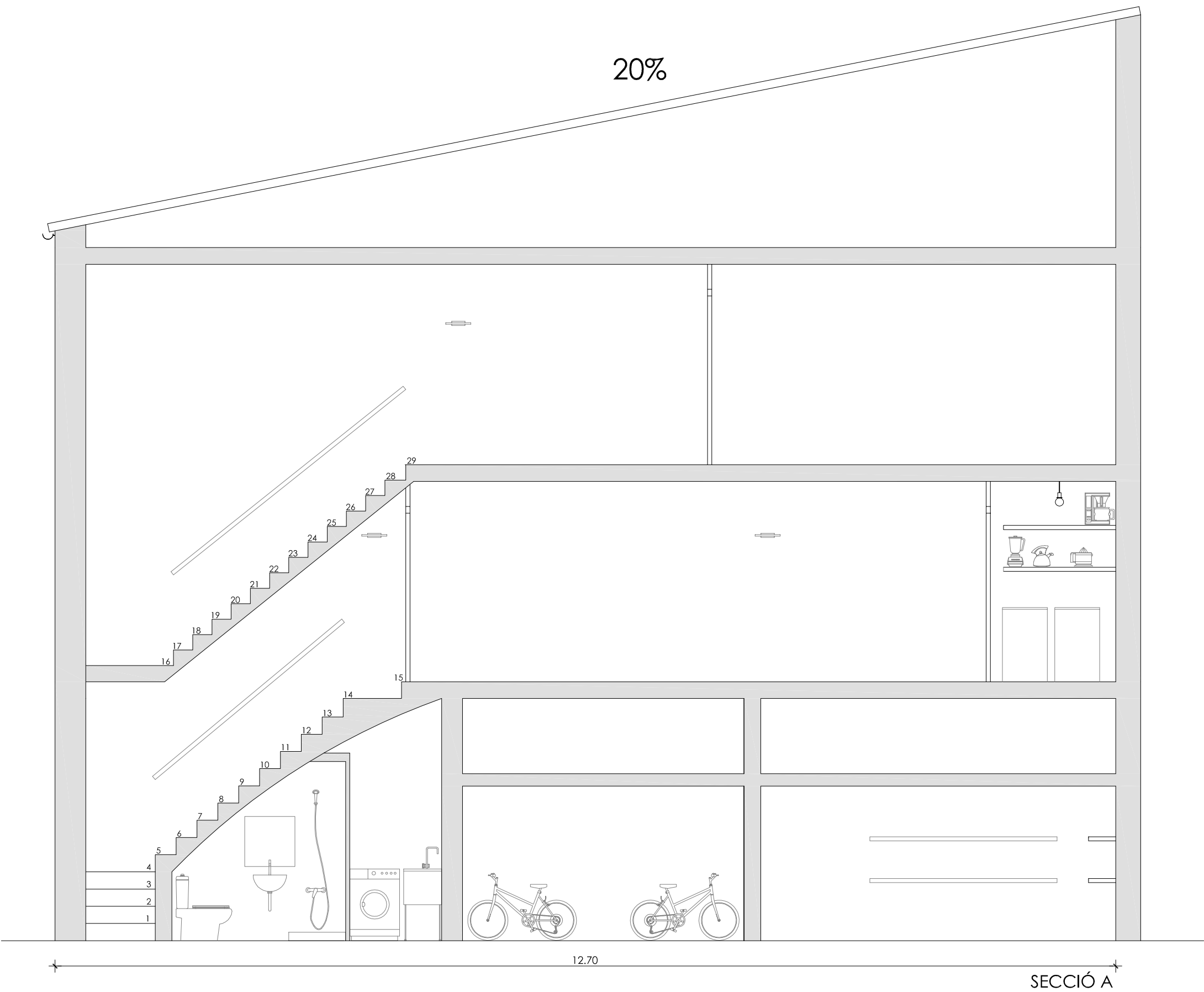


FAÇANA



SECCIÓ B





# ESTUDI ECONÒMIC

- Pressupost de la reforma
- Estudi de possible ocupació per als pròxims anys



# PRESSUPOST I AMIDAMENTS

CODI	RESUM	UTS	LONGITUD	AMPLADA	ALÇADA	PARCIAIS	QUANTITAT	PREU	IMPORT
<b>CAPITOL 01 ENDERROC</b>									
01.01	<b>M2 Enderroc d'envà</b> Enderroc d'envà de ceràmica de 5 cm de gruix, amb mitjans manuals i càrrega manual de runa sobre camió o contenidor.								
	Envà	1	2,15	2,40		5,16			
							5,16	5,53	28,53
01.02	<b>M2 Arrencada paraments verticals</b> Arrencada d'enrajolat en parament vertical, amb mitjans manuals i càrrega manual de runa sobre camió o contenidor								
	Bany PB	2	2,22	2,15		9,55			
		1	1,05	2,15		2,26			
		1	0,85	2,15		1,83			
	Bany P1	1	2,20	2,40		5,28			
		2	2,20	2,40		10,56			
		1	1,72	2,40		4,13			
		2	1,80	2,40		8,64			
	Cuina	1	3,20	2,40		7,68			
		2	3,00	2,40		14,40			
		1	1,80	2,40		4,32			
		2	1,70	2,40		8,16			
							76,81	8,78	674,39
01.03	<b>M2 Arrencada paraments horitzontals</b> Arrencada de paviment ceràmic, amb mitjans manuals i càrrega manual de runa sobre camió o contenidor								
	Bany PB	1	2,15	1,05		2,26			
	Bany P1	1	2,20	1,80		3,96			
	Cuina	1	3,00	1,70		5,10			
							12,95	5,72	74,07
01.04	<b>Ud Arrencada de aparells sanitaris</b> Arrencada de lavabos, inodoros, dutxa, banyera, bidet, suports, griferies, sífo, desguassos i desconnexió de les xarxes d'aigua i evacuació, amb mitjans manuals i càrrega manual de runes sobre camió o contenidor.								
	Lavabo	2			1,00	2,00			
	Inodoro	2			1,00	2,00			
	Dutxa	1			1,00	1,00			
	Banyera	1			1,00	1,00			
	Bidet	1			1,00	1,00			
							7,00	14,12	98,84
01.05	<b>ML Arrencada de mobiliari cuina</b> Desmuntatge de conjunt de mobiliari de cuina i accessoris, amb mitjans manuals i càrrega del material desmuntat sobre camió o contenidor.								
	Mobiliari Cuina	1			4,37	4,37			
							4,37	35,34	154,44
01.06	<b>Ud Residus</b> Càrrega amb mitjans manuals i transport de residus a instal·lació autoritzada de gestió de residus, amb contenidor de 5 m3 de capacitat.								
	Residus	1				1,00			
							1,00	184,25	184,25
<b>TOTAL CAPITOL 01 ENDERROC.....</b>									<b>1.214,52</b>



# PRESSUPOST I AMIDAMENTS

CODI	RESUM	UTS	LONGITUD	AMPLADA	ALÇADA	PARCIAIS	QUANTITAT	PREU	IMPORT
CAPITOL 02 ENRAJOLAT I PAVIMENTS									
02.01	M2 Paraments verticals								
	Enrajolat de parament vertical interior a una altura <= 3 m amb rajola de ceràmica esmaltada mate, rajola,grup BIII, preu mitjà, de 16 a 25 peces/m2 col·locades amb adhesiu per rajola ceràmica i rejuntat amb beurada.								
	Bany PB	2	2,22	2,15		9,55			
		1	1,05	2,15		2,26			
		1	0,85	2,15		1,83			
	Bany P1	2	2,20	2,40		10,56			
		2	1,80	2,40		8,64			
	Cuina	2	3,00	2,40		14,40			
		2	1,72	2,40		8,26			
	Bany P2	2	1,10	2,40		5,28			
		2	3,00	2,40		14,40			
							75,18	21,10	1.586,30
02.02	M2 Paraments horitzontals								
	Paviment de rajola ceràmica comú, de forma rectangular de 28x14x1,3 cm, de color suau, col·locat amb morter adhesiu.								
	Bany PB	1	2,22	0,95		2,11			
	Bany P1	1	2,20	1,80		3,96			
	Cuina	1	3,00	1,70		5,10			
	Bany P2	1	1,10	3,00		3,30			
							14,47	18,07	261,47
TOTAL CAPITOL 02 ENRAJOLAT I PAVIMENTS.....									1.847,77

# PRESSUPOST I AMIDAMENTS

CODI	RESUM	UTS	LONGITUD	AMPLADA	ALÇADA	PARCIAIS	QUANTITAT	PREU	IMPORT
CAPITOL 03 PINTURA									
03.01	M2 Paraments Verticals								
	Pintura plàstica llisa en paraments verticals sobre guix amb una capa de imprimació i dues de pintura plàstica.								
	Planta Baixa	2	4,25		1,85	15,73			
		2	4,00		1,85	14,80			
		1	7,05		2,90	20,45			
		1	4,08		2,90	11,83			
		1	1,80		2,90	5,22			
		2	1,10		2,90	6,38			
		1	3,62		2,90	10,50			
		1	1,90		2,90	5,51			
		2	3,37		2,90	19,55			
		2	1,85		2,90	10,73			
		1	2,33		2,90	6,76			
		2	4,25		0,90	7,65			
		2	4,00		0,90	7,20			
		2	3,37		0,90	6,07			
		2	1,85		0,90	3,33			
		1	3,00		1,90	5,70			
	Planta Primera	2	1,50		2,40	7,20			
		2	0,95		2,40	4,56			
		1	6,90		2,40	16,56			
		1	5,40		2,40	12,96			
		1	4,08		2,40	9,79			
		2	3,00		2,40	14,40			
		2	2,40		2,40	11,52			
		1	2,15		2,40	5,16			
		1	1,60		2,40	3,84			
		1	2,75		2,40	6,60			
		2	3,65		2,40	17,52			
		1	2,75		2,40	6,60			
	Planta Segona	2	4,60		2,40	22,08			
		2	2,85		2,40	13,68			
		1	3,82		2,40	9,17			
		1	1,15		2,40	2,76			
		1	2,70		2,40	6,48			
		1	3,05		2,40	7,32			
		1	2,98		2,40	7,15			
		1	3,62		2,40	8,69			
		1	3,14		2,40	7,54			
		2	7,45		2,40	35,76			
		2	1,10		2,40	5,28			
	Pati interior	4	1,56		5,40	33,70			
		4	1,10		5,40	23,76			
							457,49	3,97	1.816,24
03.02	M2 Paraments Horitzontals								
	Pintura plàstica llisa en paraments horitzontals sobre guix amb una capa de imprimació i dues de pintura plàstica.								
	Planta Baixa	2	4,25	4,00		34,00			
		2	3,37	1,85		12,47			
		1	7,45	1,90		14,16			
		1	3,85	3,49		13,44			
		1	3,10	3,15		9,77			
	Planta Primera	1	2,35	2,15		5,05			
		1	1,70	3,00		5,10			
		1	1,80	2,20		3,96			
		1	2,45	3,00		7,35			
		1	0,30	0,75		0,23			
		1	4,55	0,95		4,32			

PRESSUPOST I AMIDAMENTS

CODI	RESUM	UTS	LONGITUD	AMPLADA	ALÇADA	PARCIAIS	QUANTITAT	PREU	IMPORT
		1	2,25		1,80	4,05			
	Planta Segona	1	4,60		2,85	13,11			
		1	3,00		1,10	3,30			
		1	3,05		2,67	8,14			
		1	2,14		1,15	2,46			
		1	3,07		3,60	11,05			
		1	7,55		0,90	6,80			
							158,76	4,53	719,18
	TOTAL CAPITOL 03 PINTURA.....								2.535,42

# PRESSUPOST I AMIDAMENTS

CODI	RESUM	UTS	LONGITUD	AMPLADA	ALÇADA	PARCIAIS	QUANTITAT	PREU	IMPORT
<b>CAPITOL 04 APARELLS SANITARIS</b>									
04.01	<b>Ud Inodor PB+P1+P2</b> Inodor de porcellana esmaltada, de sortida vertical, amb seient i tapa, de color blanc, preu mitjà, col·locat sobre el paviment i connectat a la xarxa d'evacuació Pressuposts anteriors					3,00			
							3,00	145,62	436,86
04.02	<b>Ud Lavabo PB</b> Lavabo mural amb mig peu de porcellana esmaltada, senzill, d'amplària 53 a 75 cm, de color blanc i preu mitjà, col·locat amb suports murals i amb mig peu. Pressuposts anteriors					2,00			
							2,00	111,78	223,56
04.03	<b>Ud Lavabo P1</b> Lavabo mural amb mig peu de porcellana esmaltada, senzill, d'amplària 75 a 100 cm, de color blanc i preu mitjà, col·locat amb suports murals i amb mig peu Pressuposts anteriors					1,00			
							1,00	128,41	128,41
04.04	<b>Ud Bidet</b> Bidet de porcellana esmaltada amb alimentació externa , de color blanc i preu mitjà, col·locat sobre el paviment Pressuposts anteriors					1,00			
							1,00	68,59	68,59
04.05	<b>Ud Plat de dutxa 0,80x1,10</b> Plat de dutxa rectangular de material acrílic, de 1100x800 mm, de color blanc, preu alt, col·locat sobre el paviment Pressuposts anteriors					1,00			
							1,00	128,39	128,39
04.06	<b>Ud Plat de dutxa 1,00x1,00</b> Plat de dutxa quadrat de de material acrílic , de 1000x1000 mm, de color blanc, preu superior, encastrat al paviment Pressuposts anteriors					1,00			
							1,00	151,59	151,59
<b>TOTAL CAPITOL 04 APARELLS SANITARIS.....</b>									<b>1.137,40</b>

# PRESSUPOST I AMIDAMENTS

CODI	RESUM	UTS	LONGITUD	AMPLADA	ALÇADA	PARCIAIS	QUANTITAT	PREU	IMPORT
CAPITOL 05 MOBILIARI									
05.01	Ud Mobiliari cocina								
	Suministrament i col·locació de mobles de cuina formats per panells de fusta DM acabada amb melamina blanca els interiors i DM xapat amb laminat plàstic decoratiu les portes exteriors. S'inclou tots els ferratgers i accessoris per deixar la partida acabada.								
	Mobiliari Cuina	1				1,00			
							1,00	3.000,00	3.000,00
05.02	Ud Mobiliari habitació 1								
	Suministrament i col·locació de llit individual i tauleta de nit.								
	Llit individual + tauleta nit	1				1,00			
							1,00	335,00	335,00
05.03	Ud Mobiliari habitació 2								
	Suministrament i col·locació de 2 llits individuals, 2 tauletes de nit i armari.								
	Llit individual + 2 tauletes nit + armari	1				1,00			
							1,00	670,00	670,00
05.04	Ud Mobiliari habitació 3								
	Suministrament i col·locació de llit doble, 2 tauletes de nit i armari.								
	Llit doble + 2 tauletes nit + armari	1				1,00			
							1,00	890,00	890,00
	TOTAL CAPITOL 05 MOBILIARI.....								4.895,00
	TOTAL.....								11.630,11

# Estudi de possible ocupació per als proxims anys

Gener																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
								1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0																
Febrer																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28				
								1,5	1,5	1,5	1,5									1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0					
Marc																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
													1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0												
Abril																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
			1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0				1,0	1,0	1,0	1,0	1,0														
Maig																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
				1,0	1,0	1,0								1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Juny																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Juliol																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Agost																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Setembre																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
1,5	1,5	1,5	1,5						1,0	1,0	1,0							1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Octubre																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1,0	1,0	1,0										1,5	1,5	1,5	1,5								1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Novembre																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0								1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0												
Desembre																															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
					1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0						1,0	1,0	1,0	1,0				1,0	1,0

	Fi de setmana
	Grenaches du Monde
	Festa Major
	Setmanes de col·laboració

	Rally Catalunya
	Festa del Vi
	Estiu
	Diada de Catalunya

	Setmana Santa
	Tot Sants
	Romeri La Fontcalda

	Pont de la Constitució
	Nadal
	Fi d'Any

Total dies ocupats	220
--------------------	-----

Dies any	365
----------	-----

% ocupació anual	60%
------------------	-----

# ESTUDI FINANCER

- Cash-Flow prèvi
- Cash-Flow definitiu

### CASH-FLOW PRÈVI

	ANY 0	ANY 1	ANY 2	ANY 3	ANY 4	ANY 5	ANY 6
<b>INGRESSOS</b>							
Lloguer vivenda		35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €
Valor Residual							
TOTAL INGRESSOS		35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €	35.200,00 €
<b>PAGAMENTS</b>							
Despeses personal		-4.500,00 €	-4.500,00 €	-4.500,00 €	-4.500,00 €	-4.500,00 €	-4.500,00 €
Valor habitatge	-96.775,00 €						
Projecte Rehabilitació	-2.000,00 €						
Rehabilitacio/Obra	-11.630,11 €						
Despeses Varies	-1.500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €
Gestió documentació	-300,00 €						
Publicitat-Marqueting	-6.000,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €	-500,00 €
Serveis (aigua, llum)		-3.300,00 €	-3.300,00 €	-3.300,00 €	-3.300,00 €	-3.300,00 €	-3.300,00 €
TOTAL PAGAMENTS	-118.205,11 €	-8.800,00 €	-8.800,00 €	-8.800,00 €	-8.800,00 €	-8.800,00 €	-8.800,00 €
CASH FLOW	-118.205,11 €	26.400,00 €	26.400,00 €	26.400,00 €	26.400,00 €	26.400,00 €	26.400,00 €
Acumulat Cash-Flow	-118.205,11 €	-91.805,11 €	-65.405,11 €	-39.005,11 €	-12.605,11 €	13.794,89 €	40.194,89 €

VAN	3.838,91 €
i =	8%
TIR =	9,06%



## CASH-FLOW DEFINITIU

	ANY 0	ANY 1	ANY 2	ANY 3	ANY 4	ANY 5	ANY 6
INGRESSOS							
Lloguer vivenda		33.165,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00
Valor Residual							
Aportació inversors	67.500,00						
Aportació banc	67.500,00						
TOTAL INGRESSOS	135.000,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00	33.165,00
DESPESES							
Despeses personal		-4.500,00	-4.500,00	-4.500,00	-4.500,00	-4.500,00	-4.500,00
Valor habitatge	-96.775,00						
Projecte Rehabilitació	-2.000,00						
Rehabilitacio/Obra	-11.630,11						
Despeses Varies	-1.500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
Gestió documentació	-300,00						
Publicitat-Marqueting	-6.000,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
Serveis (aigua, llum)		-3.300,00	-3.300,00	-3.300,00	-3.300,00	-3.300,00	-3.300,00
TOTAL PAGAMENTS	-118.205,11	-8.800,00	-8.800,00	-8.800,00	-8.800,00	-8.800,00	-8.800,00
CASH FLOW	16.794,89	24.365,00	24.365,00	24.365,00	24.365,00	24.365,00	24.365,00
Acumulat Cash-Flow	16.794,89	41.159,89	65.524,89	89.889,89	114.254,89	138.619,89	162.984,89